理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.06.27

RMB 3 元 HK$10



经济观察报旗下月刊《快公司观察》7 月 1 日新鲜上市,敬请关注。

特别推荐



观察家

中共党史研究

中共党史研究既是老百姓的佐茶谈资,同时又是具有强大吸引力和挑战性的历史课题

45–46

市场

“清算”创业板

破发潮、询价报价清冷、机构博弈拉低价格——清算创业板的脚步已经推进,而这只是开始

17



公司

京能香港路演记

投资者关心是的政府关系、补贴和电价,京能的回答是:“我们就是代表北京市政府来的。”

25

重点新闻

要闻

02 六部门规整“阳光工资”

先由市级六部门进行检查,中央六部门将随后派员进行抽查

03 职业病诊断程序将简化

《职业病防治法》修订草案和修改后相关配套规章有望在年内完成

06 铁路体改路局先行

铁道部未来改革中,“分权”给铁路局的大框架目前已经初定

市场

20 艺术品圈“金融来客”

艺术品市场正在吸引来自嗅觉敏感的金融来客们的大手笔投资

22 内外资多空对唱起底

香港、内地的机构们与外资持相反的观点——资金只是暂时离开

公司

28 企业呼吁银根放宽

即便是一些实力雄厚的央企,也已明显感受到资金压力

31 力拓跟进月度定价

10 年来,力拓在华销售额从 4 亿升至 167 亿美元

地产

37 地产“看空”难挡“热钱”

虽然投资大师和机构都看空中国房地产,但实际投资总量并未缩减

生活方式

53–54 台湾行

去台湾旅行的最大区别在于:在别处是求异,而赴台,很多人是求同

《一周调查》栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现
中国平安
PING AN
保险·银行·投资
详见第15版

客户服务热线
800-810-9060
NO. 525 期
每逢星期一出版 本期 60 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
6 933311 104164

张化桥“割袍”

从最佳分析师到小贷新兵

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

年届 50 的张化桥舍弃证券行业的高薪和外资投行的影响力,决意开始一段新的“小而浪漫”的小额信贷业征程时,似乎没有什么能够阻挡他的行动、妨碍他的信心。

6 月的一天,这位原瑞银证券中国区副总经理,著名的证券分析师作出了一个轻松的决定:出任广州万惠小额贷款公司董事长。

就在他作出决定的时刻,在央行连续加息和提高存款准备金率的紧缩政策之下,他观察了 17 年的 A 股市场一跌再跌,接近了 2600 点;房地产调控之剑依然高悬;中小企业遭遇比 2008 年更严重的困难、有着严重的资金饥渴;信贷规模控制、银行间资金紧张且价高、市场和民间的借贷利率高企。

“这几年股市没戏”

和 17 年前他舍弃央行和大学讲师的工作,投入到风起云涌的证券行业一样,他再次选择了做时代的弄潮儿,投身于小额信贷这一在他看来“既赚钱又积德”的行业。

当本报记者 6 月 17 日晚在北京金融街威斯汀他所下榻的酒店餐厅里见到他时,他仍然保持着数年前出现在媒体上“敢言”的形象,投资银行家打扮、戴着眼镜、学者风范、讲话时瞪大眼睛看着你,声音不大但非常有力、笑声像孩童、语调抑扬顿挫、严肃而具有批判性。

17 年前他的选择使他赶上了中国证券市场高速发展和大量中国公司海内外上市的美好时代。但今天这位连续 5 年荣登《机构投资者》最佳分析师的经济学家似乎对中国股市失望了,甚至对他从事多年的证券分析职业产生了怀疑和否定,认为“有点滑稽”,甚至对中国今天的 A 股市场说了不少“难听的话”和“更难听的话”。

他的老东家瑞银最近的一份中国 A 股策略报告也认为,在市场不能明确通胀形势与地产投资这两个问题之前,指数将维持弱势,瑞银将保持谨慎。

▶下转 02 版



陈一舟:每天都跟鲨鱼游泳

“股市短期是投票器,长期才是称重机。”在人人股价几近腰斩之时,陈一舟又搬出了巴菲特的这句话。毫无疑问,风云变幻的中国互联网江湖之中,陈一舟一直是个标本式人物。从最初创业、千橡危机到人人上市,他亲历和见证了互联网环境的巨大变迁。如果说这么多年有什么不曾变化,或许就是他说的这一点,“在中国的互联网,我们每天都在跟鲨鱼一起游泳”。

(相关报道见▶41 版)

特别报道 09-11

三聚氰胺三年志

2008 年 6 月 28 日,兰州市的解放军第一医院收治了首例患“肾结石”病症的婴幼儿,三聚氰胺事件自此曝光,至今,历时整三年,很多人由此命运被改变。我们实有必要将 2008 年作为反思基点,从中窥出中国食品安全的黑洞到底在哪里。

奶农“国情” 09
奶业“大炮”王丁棉曝内幕 09
被遗忘的宝宝们 10
缺乏诚信危及食品安全 10
三鹿倒下就像一场梦 11
三元这三年 11

审计署摸底定音 地方债规模 10 万亿

■ 本报记者 张向东 北京报道

究竟是 8 万亿? 还是 14 万亿? 审计署说,都不是,是 10 万亿。至此,这个争论已久且极其敏感的全国地方政府负债总数,终于定音。

本报独家获悉,审计署对全国地方政府性债务的摸底清查已经结束,结果显示,截止到 2010 年年底,全国省市县三级政府负债总额达到 10 万亿。目前,审计署已将审计结果上报国务院。

这是中国有关地方政府性负债规模的第一个全面的摸底数据。一位地方财政厅的人士称,“这个规模比我们预先猜测的要小。”

此前,有关全国地方政府债务的总额各个部门的口径极其混乱,各色研究机构的统计更是五花八门。

正是在这一背景下,审计署于今年 2 月底启动了为期三个月的全国地方政府性债务摸底审计,对省市县三级政府的本级财政、发改委、融资平台、部分事业单位的负债状况进行全面清查。目的是摸清地方政府性债务的规模、结构以及增减变化情况。

有关人士说,此前财政部和银监会曾分别对政府性债务规模进行过摸底,不过摸底的重点主要集中在融资平台公司的举债方面。但尽管如此,由于统计口径不一,导致双方拿出的数据差距甚大,令高层难以判断,对此很不满意。因此,决定由相对独立的审计部门进行一次全面的清查。

今年 2 月 13 日,国务院下发《关于做好地方政府性债务审计工作的通知》,此后审计署分别对各地下发了审计通知书,在对此次审计进行了紧张培训后,审计清查大幕正式拉开。

据悉,在此次审计署的审计中,审计的时间范围横跨当地政府债务发生的起始年、1997 年、1998 年、2002 年以及 2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年等八个年度。

此轮审计还将分析地方债务偿还能力,反映有关部门和地方在债务管理中存在的突出问题,并提出建立健全规范的地方举债融资机制,有效防范和化解潜在风险的意见和建议。有关人士将此次审计的目的简化为“摸底子、揭风险、提建议”。

▶下转 06 版

社论 Editorial

李克强挂帅督阵 保障房不容儿戏

近日,国家发改委发文,明确地方融资平台公司及其他企业,可以发行企业债券进行保障性住房融资。保障房融资困局就此迎来转机。我们预期,与之配套的质量保证、分配、退出等监管政策也将陆续跟进。

自今年 4 月“限购令”出台,房地产市场热度应声而降,抑制投资与投机的效应显现,传导至土地市场,则是全国 128 个城市土地出让金下降 14%,最近甚至传出部分省市意欲适度调整“限购”范围,调控“放松”说一时风起。反观保障房这一面,至今年 5 月底,全国城镇保障性住房和各类棚户区改造住房开工 340 万套,占计划的 34%。虽然开工率比去年同期明显提高,然而对于保障房是否可以如期完工,仍不时有担忧声音。

中国 1998 年停止福利分房,正式放开商品房市场,其间房地产一度成为驱动地方经济的利器,直至 2006 年“国六条”重提“建立住房保障体系”。此后,是任由土地经济持续“单极”火热,还是商品住宅与保障用房并行发展,在过去几年间展开了拉锯式的较量。

现在无疑是一个关键时刻。如此不难理解,6 月中旬,国务院副总理李克强一周内三次为保障房站台喊话。房地产调控到了这个阶段,保障房建设可谓调控成败的关键。从去年到今年,商品房调控层层加码,不仅限购,而且限涨,就是要以时间换空间,为保障房建设提供稳定的环境。保障房建设完成预期目标,反过来也能缓解商品房调控面对的市场压力。住房问题到今天,已绝非纯经济问题,执政党是否能够兑现承诺,事关民生、民心,更是实实在在的政治命题。

作为由政府提供的一项基础性公共事业,住宅保障无路可退。李克强三地督阵给出了明确信号。我们以为,无论是坚持房地产调控不放松,还是发改委放行保障房“企业债券融资”,皆是对 2006 年国六条提出“建立住房保障体系”难能可贵的坚持。近日财政部也公布了 2011 年地方政府债券首次代理发行计划,为保障房融资首次发行 504 亿地方债。可以预见,这些新政对于解决保障房资金问题无疑将发挥扛鼎之力。

目前,公众关注面已不限于保障房能不能建好本身,工程质量怎样,分配机制是否公平? 退出机制又如何? 这些都为舆论瞩目。我们注意到,6 月中旬的考察,从山西、石家庄到北京,李克强视野所及,从资金投入到住房质量,从分配公平到退出机制,涵盖保障房的方方面面。李克强在石家庄举行的部分省份保障性安居工程工作会议上提出,公平分配是保障性安居工程的“生命线”。我们以为,守住这条“生命线”,关键仍在于公开透明,让保障房分配成为一项阳光工程。对此,决策层也有深刻的理解。李克强副总理即指出,各地都要出台保障房分配管理的具体办法,完善准入退出机制,接受人大代表、政协委员、新闻媒体和人民群众全过程监督。

保障房建设是系统工程。纵观公共住宅事业制度较为完善的德国、英国等国家公共住宅发展路径,同样经过了若干次的反复与修正,最终形成了一套行之有效的保障体系。他山之石,可以攻玉,中国住宅保障体系同样必然有一个摸索与调整过程。我们乐见保障房正在展现的问题,以及与之相应的解决之道,更乐见于从前端的资金、质量监督,至后端准入、退出机制,已然纳入了执政方的“不二言”范畴之内,这对于关注保障房的人群来说,正是可期所在。

> 挣钱的人太精明,当官的人对老百姓不需要太精明,需要憨厚

富豪榜上的党员们

■ 仇子明 田鹏 / 文

2010 年,哇哈哈的宗庆后以 800 亿元的身家荣膺胡润榜中国新任首富,他是党员;2009 年,比亚迪的王传福以身家 350 亿元荣膺胡润榜中国首富,他也是党员。与前两位不同的是,2008 年,胡润榜的中国首富是鹏润投资的黄光裕,身家 430 亿元,但他不是党员。

又红又绿

20 多年前,红豆集团总裁周海江在大学时便已加入中国共产党,毕业后在南京河海大学执起教鞭,后来又成为国内大学教师辞职下海创办乡镇企业的第一人;20 多年后,他把当年三个棉花匠创办的社队小厂发展为年销售额超 280 亿元的大型民企集团。

周海江一直很“红”,1997 年 6 月,周海江的红豆就在无锡市创立了该市第一个民企党委,子公司的经理层是清一色的党员。在周海江的名片上,党委书记在总裁之前,他认为企业要有两种品格——又红又绿。

红色品格是指树立产业报国、守法经营的理念,坚决贯彻党和政府的方针政策,强化党组织建设等;绿色品格是指坚持科学发展、和谐发展、强化社会责任等。前者是指党建工作,后者是指社会责任。

2007 年以来,金融危机越演越烈,红豆也难以独善其身。红豆集团党委决定每周五召开集团党委委员、党支部书记会议,并形成例会,在会上研究最新的国内外宏观形势,学习、领会党的最新方针政策,思考企业下一步该如何发展,同时也进一步激发广大干部员工的斗志和积极性。2009 年,金融危机的影响余波未息,但红豆却走出低谷,实现销售收入达 223 亿元,销售增长 14.7%。周海江认为,在红豆闯关的关键点上,是党组织的凝聚力发挥了强大作用。

2010 年下半年,红豆集团党委经过讨论,决定将 ISO9001:2008 质量管理体系导入党建工作,并于 12 月 8 日开始正式启动。今年 5 月,周海江的红豆成为全国首家通过 ISO 党建质量管理体系认证的民营企业。

▶下转 05 版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.27
编辑:王姝 e-mail:wangshu@eeo.com.cn 美编:周青



赵亮/插图

谁在违规发放津补贴?六部门规整“阳光工资”

■ 本报记者 席斯 北京报道

本周,南京市直机关正在接受规范津贴补贴检查组的检查,就在前一周,南京市地税局刚刚送走了检查组。这个由纪委等六部门组成的检查组通过听取汇报、查阅人事资料、财务账册、报销凭证等,检查南京市地税局是否存在津贴补贴发放超标、违规设立津补贴明目,以及津补贴资金来源等情况。

处理意见还未给出,但其内部人士预计,“肯定要退钱了”。

像南京一样,近日,全国的省会城市和计划单列市都在部属检查市直机关津补贴发放情况。他们依据《关于省会城市、计划单列市市直机关规范津补贴检查的通报》中纪发(2011)13号文统一部属。该文件由中纪委、监察部、组织部、财政部、人力资源与社会保障部和审计署六部委共同签发。

检查先由市级这六部门组成的检查组进行检查,并规范整顿,中央六部门将随后派员进行抽查。

全国检查

在检查中发现,南京市地税局设立有各种考核奖金,“处理意见还没出来,但肯定要退钱。”有知情人士称。

2006年7月,中国实行新的公务员工资制度,同时开始对中央机关、各省市津贴补贴发放进行清理规范,计划用3年时间,将地区差控制在合理范围,并通过行政手段“削峰填谷”,使同级政府不同部门之间的津贴补贴水平大体相当。

此后,各地陆续开始清理合并公务员收入中的各类津贴补贴,过去“不上台面”的收入被取消或变成“明补”,这也被称为“阳光工资”改革。阳光工资改革后,公务员工资主要由职务工资、级别工资和工作津贴、生活补贴构成。前两项实行全国统一标准,由中央财政支付,后两项由地方财政安排,具有一定的浮动区间和灵活性。

改革的目标是将全国800万公务员的收入走到阳光下。

据了解,津贴补贴发放标准平均值不能低于每年2.1万元,最高不能超过4万元。也就是说,同一级别的公务员,其月工资平均值差距不能超过2000元。

但阳光改革进行5年后,全国不同地区和不同部门之间工资收入仍然相差巨大。一位宁夏自治区政府部门处级官员的月工资只有3200元,但在江苏、浙江、广东等地却有1万元之多。

阳光工资改革也并未在三年内实现地区差控制在合理范围,同级政府不同部门之间的津贴补贴水平大体相当的目标。

至今一些省市的政府部门仍未进行津贴补贴规范改革。而已经改革的部门通过各种手段弥补改革减少的收入。

这种现状正是中纪委等六部委进行全国检查的原因。

去年中纪委等六部门曾对广州、武汉、成都、青岛、宁波和南宁六城市的公安、工商、城建、房管、教育、地税、卫生、房产八大系统进行检查。

全国省市区县各级政府的党政机构为数众多,人数超过800万公务员,对如此庞大的对象进行检查的确有难度,所以中央检查组每年都会抽调一些各地专业人员进行检查。如去年对武汉市市直机关的检查由河南省财政厅受委派前往。

> 虽然称之为阳光工资,但从2006年以来规范津贴补贴的改革一直都是缓慢而低调在进行,检查情况也很少公布

去年广州和武汉的检查问题较为突出,武汉市在近期清退2007年至2009年多发的津贴补贴,规模达到数千万。人均退还金额3万到8万不等。广州市并未公开整顿情况,但据广州市直机关工作人员反映,今年4月份开始整顿后,他们的年收入减少了4万-5万元。

阳光下的工资

在去年的检查中发现,地税、卫生、房管等有征收权和罚没权的部门违规发放津贴补贴最为多见,通过预算外收入、小金库作为津贴补贴来源。

而地税局的资金来源则较为特殊。各级地税局都有征管经费,从每年征收的地税收入中按比例提取,用于征管发生的支出。近年各地税收增长较快,按5%比例提取,每年征管经费有较多增加。如某市地税收入近400亿元,按5%的比例,能够获得20亿的征管经费。征管经费经常有结余,但专款专用不得挪用。

去年10月份,南京市地税局进行阳光工资改革,按照改革要求,最普通的办事员年收入也要减少3万元左右,多的高出六七万元。很多年轻人月工资从8000元降到5000元,这让很多地税局的人无法接受。

一些公务员对记者表示,南京的物价很高,房价也都在每平米1万到2万,如果一个月收入减少3000元,对很多人还是影响很大的。“如果你已经有了房子,情况还没那么糟,但对刚工作几年,还未购房的这些年轻公务员来说,影响就会很大。”南京一位政府部门官员说。

为了避免影响工作积极性,南京市地税局向市政府申请,是否可以从征管经费中拿出一部分用于发放奖金,最后市政府批准了这一申请。发放的奖金加起来正好能补上因为阳光工资改革而减少的部分。

在去年的中纪委检查中发现,大部分机关的津贴补贴发放都得到了市政府的同意。

“这不像有些部门想从财政拿钱发奖金,那是很难的,但从躺在自己账上的钱中发奖金就容易多了。”一位南京当地政府官员说。

据了解,1993年公务员薪资制度改革时,为使收入分配适应各个地区经济发展不平衡的现状,中央政府提出建立“地区津贴制度”,各地可根据本地经济发展水平、财力状况制定自身的“津贴补贴”。

之后,相关部门并未出台统一政策,这使得地方发放公务员津贴补贴的名目逐渐增多,甚至出现无序状态。曾有学者粗略统计,各地擅自发放的津贴补贴名目达到300多项。在去年对武汉市的检查中,有的市直机关各种津贴补贴竟然有13项,征管考核奖、组织收入奖、社保考核奖等等。

“上一次是体现地区差采取地区津贴制度,这一次是为了减小差距实行阳光工资,但东西部几乎相等的工资水平对于东部省市来说太低了。”宁波市一位政府部门官员说。

上述宁波市政府部门官员甚至希望记者呼吁,东部省市的公务员工资不能按照全国统一标准改革,这里的房价每平米超过2万元,人工成本高,服务业收费高,生活压力很大。

宁波是去年中纪委等六部委检查的城市之一。而宁波在中央检查组到来之前,由市政府组织地方六部门进行清理规范。“清理得很严格,所以去年中央检查组对宁波的情况很满意,今年宁波就没安排检查”上述宁波官员说。今年的检查势头对那些还未实施阳光工资的部门起到了警戒作用。今年6月底开始实施阳光工资改革的南京市政府部门工作人员表示,本来还想争取下,弥补改革带来的减收,看现在形势不太可能了。

虽然称之为阳光工资,但从2006年以来规范津贴补贴的改革一直都是缓慢而低调在进行,检查情况也很少公布。一些学者认为,这违背了“阳光”这一名字,阳光工资的实施情况应接收全民的监督,减少社会对公务员群体的“另眼”相看和隔阂心理。

(本报记者吴妮婷对本文亦有贡献)

张化桥“割袍”

上接01版

早在去年他就已经开始看空A股。2010年11月,张化桥的一个主题发言的题目就是:“未来几年全球大牛市,中国除外”。

对市场的看空以外,更多的是对中国公司的失望。2002年,他发表质疑红筹公司格林柯尔的报告,受到了格林柯尔的起诉;随后,他对另一个红筹公司欧亚农业的质疑也差点为其带来另一场诉讼。

尽管近10年过去了,中国证券市场和中国公司类似事件依然不断。最近爆出来的“研报门”事件和美国的中国概念股造假事件让张化桥再一次印证了自己的一些观点,他毫不客气地说:“中国公司和股市很畸形,公司的高管们串通一气,没有多少人会主持正义;审计师、分析师、券商、地方政府等同流合污,大家都往市场上丢垃圾,最后的结果是估值水平越来越低。”

他甚至有些愤怒:“一个公司是否上市并不很重要。上市只是一个融资的渠道和分享成功的方式。很多的好公司不需要上市。相反,烂公司上了市只是害人而已:害股东和监管部门。”

“把注意力太投入在估值水平上,会忽略更重要的公司商业模式、前途和诚信。”他说。

“高利贷赚钱又积德”

任何人要想在我们正在经历的特殊时代中扮演一种让人印象深刻的角色,都有可能,但真正困难的是一个人在各个时段都能够快速地理解变化——不但理解,而且适应,进而从理解演变为积极参与、最后略胜一筹。

紧缩政策以来,央行一直以数量型工具在调控,为了避免存量贷款成本的提高和海外热钱流入,央行一直在避免加息。

张化桥认为货币政策的各种手段在效果上是完全相通的。他观察到,虽然官方的基准利率没有调整,但是市场利率早就调整了。他看到,不仅成千上万的典当行、租赁公司、担保公司、小贷公司和民间贷款机构的利率早就上浮了;就连国有银行也去掉了利率优惠、抬高了利息上浮、添加了“贷款咨询费”,而且信贷员的寻租行为也已经有所抬头。

不久前,张化桥在宁波出差。当地一位做贷款生意的人问他:“我的高利贷生意不错,年回报率在25%左右。但我听说A股市场很便宜,我应该转一部分钱投资股市吗?”

张化桥笑答:“如果你能比较稳定地赚25%的年息,巴菲特都应该把钱分给你管。那25%的回报不光是可以,而是超级可以,如果你能取得那样的回报,说明全国资金很紧,那么资产的价格,包括股价一定会向下走。你为什么要飞蛾扑火呢?”

“放高利贷的人是既赚钱又积德,我也是一个自私自利的人,我不是英雄,不是雷锋,我就是一个生意人。”在6月17日的专访中,张化桥反复向本报记者强调“不能把我描写成雷锋”。

他再次重申了自己的投资理念:“投资的最高境界是什么?就是假定这个公司永远上不了市、永远无法退出,你都认为是一项聪明的、有利可图的投资,那就是投资的最高境界了。小额贷款行业是我心目中的这样的行业。它能赚钱,又能帮助中小企业、农民等在贷款上非常弱势的群体。”

当记者问到张化桥为什么不像胡祖六等投行人士那样提前退休进入PE行业时,他坦陈最近半年也研究了私募股权市场,发现机会很多,比他以前的想象多得多。

“特别是在那长期饱受歧视的中小企业群,投资机会很多。如果你不介意它们还没有上市,而且很久甚至可能永远都无法上市,你的选择空间就更大。”张化桥说他的弟弟就是小企业主,他非常能理解他在这样一个宏观形势下的困境。

当然他也没有完全放弃他的老本行,他告诉本报记者他还会和朋友合办一个小的投资公司,叫王朝投资公司,但是他的热情在小额贷款行业。

关于证券投资,他否定了他的旧方法:“宏观经济数据很多,极少数有用,大多数没用。我花了很多年的时间专门研究宏观数据,但是我最终觉得它们与投资的关系不密切、不稳定、不中用。”

他在他那本《一个证券分析师的醒悟》中,如同巴菲特的老师、现代证券分析行业的开山鼻祖本杰明·格雷厄姆那样,开始对证券分析的作用产生了极大的怀疑。

在《一个证券分析师的醒悟》一书中,他开始提倡降低回报期望,控制贪欲,避免折腾,从而减少交易费用率。

关于他的投资公司,他会用自己的新的投资分析方法来做了:“如果是长期投资者,只需要眯缝着眼睛,从遥远的地方看看宏观大趋势即可,万万不可钻进去,万万不可追求准确,不可研读过分。我主张大家少看互联网、少看报纸、少看研究报告。”

而选择对中小企业、小微企业的支持,他认为股权投资是一方面,但是如果不打算退出,那么信贷是最直接的。

张化桥认为,小额贷款不光是现在有市场,永远都会有市场。即使在欧美和日本,它也很有市场。中小企业和农民根本上就是被大银行冷落的。

“本人出身农民,略知一二。我从1983年来也一直帮弟弟做小生意。我发现,我们的银行更愿意做大生意,不愿意做小的。他们的成本也太高了。专业银行的工资水平远远高于我们小贷行业,不光是工资,还有那阔气、奢华、浪费、冗员、低效率以及对股东的冷漠和对客户的缺乏热情。”他说。

小贷新兵

在金融街威斯汀,一见面,他就给本报记者讲诉了一个美国蓝领工人向街边小额贷款公司借100美金请女朋友吃饭的“浪漫故事”,但仅仅几天,这个100美元的利息是20美元。



我不是英雄,不是雷锋,我就是一个生意人 IC/供图

他说这个故事非常打动他,在两亿多人口的美国,都有如此深入每个毛细血管的金融服务,他希望在中国,也是遍地有这样的便利店似的小额信贷公司存在,每个人伸手就能获得金融服务。

从去年底开始,他对国内小额贷款公司展开了调研。到今年4月,在他已经调研了60多家小额贷款公司的时候,他选择加盟到了广州万穗小额贷款公司。

他对本报记者说那是他见到的最优秀的小额贷款公司。万穗有37个信贷员,每个信贷员负责三个街道,每个信贷员对自己三条街道上的每个客户都很熟悉。他们知道他们的客户老婆叫什么,小孩在上几年级或者有没有工作,他做什么生意,生意怎么样。

“这看上去是个笨办法,但是打基础和控制风险,必须这样做。这是和其他小额贷款公司的重要区别。5年以后,很多小额贷款公司只是赚钱了,但是还是没有管理小贷的能力,没有平台和队伍,而万穗则是有能力有队伍的。”张化桥说。

他选择万穗的另一个重要原因是它真正在做“小额信贷”,单笔30万以下。他看到很多其他小额贷款公司是在做大额贷款,利润来得快,贷完了之后客户经理就整天打麻将。

同时他非常认同该小额贷款公司的原董事长蒋晓勤,认为她是一个好的管理者,制度设计得很公平,有一个好的管理基础。

蒋晓勤拥有28年国有大型商业银行会计、信贷等部门工作经历,在去万穗小额贷款公司之前是交行佛山分行行长。

“张化桥拍板非常快,来我们公司看的当天就拍板要合作。”万穗小额贷款公司总裁于文对本报记者说。

2011年5月的一天半夜,广州花都万穗小额贷款公司原董事长蒋晓勤致电张化桥在香港的家,希望他代替自己担任万穗小额贷款公司的董事长。

“我相信他来出任我们公司的董事长将更有利于我们公司的海外上市,或者说进入小额贷款控股公司然后海外上市。”蒋晓勤表示。

骏合集团副总裁、上海小额贷款公司协会副秘书长张磊说如果理念和价值观吻合,他们也会像蒋晓勤那样引进像张化桥这样的专业人士来帮助公司发展。

张化桥表示,同意这个邀请,万穗这个公司本身的规范是一个因素。原深发展副行长刘宝瑞此前离职去做小额贷款的事情也影响了他的决定。

在商业银行界,刘宝瑞是目前投身小额贷款行业最高级别的资深从业人士。今年2月,中国金融国际投资公司宣布委任前深发展副行长刘宝瑞为公司执行董事及行政总裁。该港股上市公司主要以在内地合营开展小额贷款业务和财务咨询服务为主。据了解,张化桥个人在该公司也持有一定的股份。

业界人士分析,很有可能,张化桥会在内地考察多家业务规范、资本回报率较高的小额贷款公司装进刘宝瑞所在的这家香港上市公司中。

“我也曾经患得患失过,毕竟我要放弃国际投行这样的高工资,但是最后还是下定决心了,还是想自己做点事。”张化桥坦言。

于是他不再在股市飞蛾扑火,而是选择进入了小额贷款行业,成为这一“中国本世纪初最有前景的细分的金融市场”的一名新兵。

对这个行业的这一乐观的概括是张化桥在五道口的一位师弟告诉本报记者的,这位不愿透露姓名的业内人士也是从浸淫了10年的证券市场退出投身于小额贷款行业。

世界银行国际金融公司中国项目开发中心副总经理赖金昌也肯定了这个行业的巨大发展前景:“任何一个经济中都有信贷需求,不是所有的需求都是存款类机构来满足,这是不可能的、也不应该这么做的、也是有风险的;有一部分需求必须有非存款类的放贷机构来满足,所以必须有非存款类放贷行业。”

此前一些投资人并不看好小额贷款行业的投资价值。伦敦城市大学全球政策研究所的研究员MicheleGeraci曾表示,在现有制度体系内,中国的小额贷款公司无法给投资者、尤其是要求有较高的资本回报率的风险投资人带来超额收益。

但和中国所有因为政策的放开而带来发展的行业一样,政策可能的空间会带来溢价,所有进入这个行业的投资人和职业经理人都抱着对政策空间的乐观所产生的信心,当然还有帮助小微企业和农民解决金融问题的理想主义。

张化桥便是其中之一,他坚信小额贷款目前面临的资金来源问题,随着行业的不断健康发展,政策上会有进一步放开的可能,而且也会有其他的创新解决方法出现。

但也有声音说,“在证券市场中忽悠惯了的人”不适合做传统的、运用小贷技术细致考察信贷风险的小额贷款行业。

“这完全是两个行业,两种玩法,不同的理念和不同价值观的人的不同选择。他是做经济分析研究的,和我们做的东西不是一码事,他不一定能玩转。”批评者说。

中国人民银行研究生部党组书记、部务委员会副主席、小额信贷研究专家焦瑾璞则对本报记者表示:“这说明张化桥看好小额贷款公司的投资潜力,而且能帮助小额贷款公司插上资本的翅膀,是有利于微小企业和三农发展的事情,是有社会价值的事情。目前这块的金融服务还是空白,需要更多的高水平的人投入到这个行业中来,我们应该表示欢迎。”

焦瑾璞是上世纪80年代后半期张化桥在央行的前同事,他们曾经一起住在北京北洼路的单身宿舍中。

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼 广告热线:(010)64209022-1151、1252 发行热线:(010)64209022-1175 新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座 广告热线:(021)34160312 发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室 广告热线:(020)83312438 发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101 广告热线:(0755)82968277 发行热线:(0755)82968277

强化企业义务 职业病诊断程序将简化

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

本报获悉，《职业病防治法》修订草案在经过多轮修改后已由国务院提请全国人大常委会审议，同步进行修改完善的还有《职业病目录》、《职业病诊断与鉴定管理办法》、《职工工伤与职业病致残程度鉴定》等其他配套规章。

来自卫生部、中华全国总工会（下称全总）的信息称，《职业病防治法》修订草案和修改后的相关配套规章都有望在年内完成并颁发。

除了修改法规之外，在对职业病的预防、监管等重点环节上，还将进一步对卫生部、国家安全生产监督管理总局（下称安监总局）、人力资源和社会保障部（下称人社部）等职业卫生监管部门的职责做出更为清晰的界定和分工，而这些也会在年内完成。

据全总方面的一位官员所说，除了职业病目录扩大之外，此次《职业病防治法》修订着重是简化职业病诊断程序，强化企业为职业病患者提供诊断材料的义务。

> “6月上旬，《职业病防治法》修订草案已由国务院提请全国人大常委会审议，除此之外，目前卫生部等相关部门正在进行修改《职业病目录》、《职业病诊断与鉴定管理办法》、《职工工伤与职业病致残程度鉴定》等其他配套规章



《职业病防治法》修订草案在经过多轮修改后已由国务院提请全国人大常委会审议 IC/供图

简化“程序”

现行的《职业病防治法》实施于2002年5月1日，其中很多条款已不符合当下现状。据知情人士介绍，官方决定对《职业病防治法》进行修订的时间是，主要是缘起于2009年6月发生的河南省新密农民张海超“开胸验肺”事件。

张海超是在接近两年的维权无门后才做出“开胸验肺”的惊人之举。该事件发生后，受中央高层的指示，《职业病防治法》的修订于2009年底正式启动。随后，卫生部多次邀请相关部门负责人和法学专家进行研讨，征求相关《职业病防治法》的修订意见（建议），并在2010年春节前将一份相关《职业病防治法》的修订意见和建议提交至国务院法制办。

导致张海超维权无门的原因是“举证难”。按《职业病防治法》的相关规定，患者要申请职业病诊断，需要准备职业史证明、职业健康监护档案复印件、职业健康检查结果、工作场所历年职业病危害因素检测及评价等资料，而其中多半都需要工作单位来提供。

全总法律工作部副部长谢良敏表示，准备齐全这些资料还不够，根据《工伤保险条例》等相关规定，一般情况下，正常走完工伤处理的全部法律程序需要1149天。

去年12月，卫生部部长陈竺曾公开表示，中国已进入职业病高发期和矛盾凸显期，估计有2亿劳动者在从事劳动过程中不同程度遭受职业病危害。根据卫生部的统计，2009年全国报告职业病病例数较上一年增加了31.9%，而今年5月北京义联劳动法援助与研究中心公布调查的结果是，2010年全国职业病劳动者人数增幅已经达到50.3%。

谢良敏表示，身患重症的职业病患者绝大多数是农民工，这些患者都像张海超一样比较穷苦，又多半没有和用工单位签订劳动合同，要想获得企业给予的合理补偿，往往需要付出沉重的代价。而有的职业病患者还没等到走完程序，就因病离开人世。

前述知情人士告诉本报，卫生部在去年春节前提交国务院法制办的相关《职业病防治法》的修订意见（建议），提出的重点就是要简化职业病诊断程序，强化企业为职业病患者提供诊断材料的义务。

前述知情人士表示，对《职业病防治法》的修订是由国务院法制办来负责，到目前为止，已经经过多轮修改补充，修订部分主要是集中在“简化程序”，而根据公开的信息，去年11月，国务院法制办公室曾将修改《中华人民共和国职业病防治法》诊断鉴定制度条文(草案)对外公布，广泛征求社会各界意见。

最近一次公开的相关报道称，5月4日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议，讨论并原则通过《职业病防治法》修订草案。报道还称“草案”经进一步修改后将由国务院提请全国人大常委会审议。

而本报最新获悉，6月上旬，《职业病防治法》修订草案已由国务院提请全国人大常委会审议，除此之外，目前卫生部等相关部门正在进行修改《职业病目录》、《职业病诊断与鉴定管理办法》、《职工工伤与职业病致残程度鉴定》等其他配套规章。

改革“监管”

中国人民大学劳动关系研究所所长常凯是最早参与职业病防治法修订的专家之一，他认为防治职业病既有法律规定本身的不完善问题，也有法律执行过程中的监管缺位问题。他表示，现行《职业病防治法》与相关文件的规定存在较大冲突，导致执行中出现了多头管理，最后实际上是监管缺位。

常凯所说的职业病防治法律与相关文件之间的冲突，主要是指按照《职业病防治法》规定，是由卫生部门负责职业病防治的监管，但2003年10月中央机构编制委员会办公室（下称中编办）发文将工作场所职业卫生监督检查职能划归安监总局，再往后，2010年10月中央编办又发文将职业卫生监管的主要任务划归安监部门，人社部、全总两方面也有了监管职责分工。

由于《职业病防治法》与相关文件的规定存在错位，导致在对职业病防治的监管过程中有关部门相互推诿责任，“谁都负责，谁都不负责”，职业病劳动者无所适从，“职业病防治基本上处于一种失控状态”。

而根据去年11月国务院法制办就修改《职业病防治法》征求意见，只是针对修改“诊断鉴定制度条文”，并没有提到要改革现行职业病防治的监管体制，因此有些业内人士认为，只是解决职业病的诊断鉴定问题还远远不够，更重要的是要解决执行过程中的监管机制、体制问题。

对此，常凯表示，到目前为止，《职业病防治法》修订草案，还根本没有达到这次修法的目的，他认为，对于《职业病防治法》的“修订”应该是“大修”、“中修”而不是“小修”。修订后的《职业病防治法》对于职业病防治机构的性质定位，以及职能、权责义务也需要进一步明确。

具体到对职业病防治的监管，常凯认为，修订后的《职业病防治法》与相关文件的规定要一致，要有更为明确清晰的划分，要建立包括人社部、卫生部和安监局的一体化监管体制，“特别是劳动部门不能缺位”。

对于常凯等业界人士对《职业病防治法》修订中所表示的担忧，前述知情人士表示，此次对《职业病防治法》修订重点是“完善职业病诊断制度”，简化职业病诊断程序。而除了修改《职业病防治法》之外，在对职业病的监管等重点环节上，有关方面正在对各监管部门进行协调，以便进一步对卫生部、安监总局、人社部等职业卫生监管部门的职责做出更为清晰的界定和分工，而这些也会在年内完成并颁发相关文件。



BMW之悦。同心同行，绿荫延续。

BMW绿荫行动，倡导可持续发展，为自然播撒蓬勃生机。2010年以来，与广大BMW及MINI车主携手努力，在北京、重庆、富阳、珠海种植树木已达312000余棵，绿化林总面积更超2400亩。而这一切只是开始，你我共同携手，让盎然绿意生生不息。
更多信息，请致电400-800-6666，或登陆www.bmw.com.cn

BMW绿荫行动。2011携手同参与！

BMW高效动力
BMW EfficientDynamics
更少尾气排放，更多驾驶乐趣。

BMW绿荫行动

中国工商银行2010年社会责任报告摘要

2010年,工商银行在履行社会责任方面的良好表现赢得了国内外社会各界的广泛认可,在社会责任领域先后荣获"人民社会责任奖"、"最具责任感企业"、"最佳企业社会责任奖"、"中国最受尊敬银行"、"中国最佳企业公民"、"最佳履行社会责任银行奖"等诸多大奖。

在中国银行业协会2010年度社会责任工作评比活动中,工商银行凭借完善的社会责任战略以及广泛的公众认可,获评"年度最佳社会责任机构奖"第一名以及"年度最佳绿色金融奖",诠释了国有大型商业银行的社会责任信念和使命,凸显出企业优秀的社会形象和品牌价值。

《中国工商银行股份有限公司2010年社会责任报告》重点介绍了工商银行在促进经济协调发展、扶助中小企业、跟随客户提供全球服务、推行绿色信贷、推广电子银行、倡导绿色办公、投身社会公益、服务上海世博、支持广州亚运、关爱员工、诚信经营及提升服务品质等方面所做出的积极努力。这是工商银行连续第四年编制和发布社会责任报告,安永华明会计师事务所对本次报告进行了独立第三方鉴证。

董事长致辞

风雨兼程,天道酬勤。2010年,面对新世纪以来极为复杂的外部环境和严峻挑战,中国工商银行与时代使命同行,自觉将社会责任融入到企业的战略、经营管理活动中,进一步克服了国际金融危机的影响,在发展的道路上和履行社会责任的征途中迈出了坚实步伐,开创了建设国际一流现代金融企业的新局面。

服务经济发展,创造卓越价值。中国工商银行始终坚持商业银行经营原则与支持经济发展的统一,自觉服从于全国经济发展的大局。2010年,我们优先支持国家重点在建、续建项目,注重以信贷结构的优化来推动经济结构的战略性调整和经济发展方式的转变,加快推进中小企业金融业务发展,全力贯彻国家扩大内需政策导向,促进区域经济的协调快速发展。我们把积极应对复杂多变的外部环境,创造卓越价值作为贯彻科学发展观的最好实践,持续保持了全球市值、盈利、客户存款第一的上市银行地位。

倡导低碳金融,铺就绿色之路。中国工商银行始终把保护环境,促进人与自然的和谐发展作为肩负的重要使命,作低碳理念的"践行者"和低碳金融服务的"创新者"。2010年,我们通过合理有效配置信贷资源,加大对循环经济、节能减排等绿色经济的支持力度,严格控制对高污染、高能耗和高排放行业的信贷投放,有力支持了国家"十一五"节能减排目标的实现。加大电子银行宣传推广使用,减少碳足迹,十年磨一剑,电子银行业务占比已接近60%,成为交易型业务的主渠道。持续加强对员工的节能环保教育,推行无纸化办公和"绿色照明",强化与环保公益组织间交流合作,宣扬环保知识,努力提高全社会的环保意识。先后荣获"最佳绿色银行创新奖"、"低碳新锐银行"、"中国低碳先锋银行"等奖项。

致力公益事业,凝聚和谐力量。中国工商银行始终将企业与社会的共同发展铭记于心,实践于行,积极回馈社会,服务社会。2010年,我们积极扶助青海玉树和甘肃舟曲抗灾救灾,集中信贷资源支持四川地区灾后重建,在危难面前充分发挥了负责任大行的作用。我们以强烈的社会责任感、饱满的激情和勤奋的工作为上海世博会和广州亚运会提供全方位金融服务,实现了"零业务差错、零安全事故、零责任投诉",在接受金融服务的国际检阅中彰显了良好的形象和卓越的品牌。我们坚持以人为本、关爱员工,发布了工商银行企业文化体系,进一步增强员工的责任感和归属感,促进了企业与员工的共同成长。

跟随客户发展,提供全球服务。中国工商银行始终把满足客户需求视为自身发展的根本,鼎力支持企业适应经济全球化发展趋势。2010年,我们全力支持企业"走出去",加快境内优势产品的全球延伸,构建起银企合作、内外联动、本外币一体和全产品服务的运作模式。积极推进跨境人民币业务,全年业务量突破千亿元大关。加快实施全球化布局,年末境外机构总数达到203家,覆盖全球28个国家和地区,形成了跨越亚、非、欧、美、大洋五大洲的金融服务平台。在全球战略进程中,我们主动承担本地企业公民应负的社会责任,收获了发展,也收获了友谊和信任。

秉承卓越品质,追求高远境界。"十二五"规划大幕的拉开使中国经济发展站在一个新的起点,未来机遇与挑战并存,发展之路仍不平坦。我们将牢牢把握经营环境深刻变化中孕育的机遇,用鼓舞世界的力量,奏响责任时代的强音,进一步开创国际一流金融企业更为广阔的发展前景,为中国乃至全球经济、社会和环境的可持续发展做出新的贡献。

姜建清

—— 战略与概况 ——

• 企业文化

使命:提供卓越金融服务——服务客户、回报股东、成就员工、奉献社会

愿景:建设最盈利、最优秀、最受尊重的国际一流现代金融企业

价值观:工于至诚,行以致远

基本价值取向:诚信、人本、稳健、创新、卓越

• 责任模型

工商银行紧紧围绕"工于至诚,行以致远"的价值观,以企业公民的行为模式为基础,融入金融行业的独特内涵和标准,从经济、环境、社会三个层面,不断完善价值银行、绿色银行、爱心银行、和谐银行、诚信银行、品牌银行六维度立体式社会责任体系。



• 责任成果

2007年

① 中国工商银行首份社会责任报告
② 全面披露了自成立伊始到2007年本行社会责任履行情况
③ 提出"价值银行"、"绿色银行"、"爱心银行"、"和谐银行"、"诚信银行"、"品牌银行"六维度的社会责任模型

2008年

① 首次参照《全球报告倡议组织可持续发展报告指南》以及金融服务业相关指引编制报告内容
② 从经济、环境、社会三方面全面披露本行社会责任履行情况
③ 首次在总行层面成功实施社会责任报告第三方鉴证

2009年

① 首次对社会责任模型进行深入诠释
② 对本行社会责任历程进行归纳总结
③ 将社会责任报告第三方鉴证领域从总行推广至分行

2010年

① 提出以"服务客户、回报股东、成就员工、奉献社会"为使命的企业文化体系
② 通过企业发展战略分析、关键社会议题识别和利益相关方访谈,全面提升报告包容性和可读性

—— 经济层面 ——

2010年,工商银行认真贯彻落实国家宏观经济政策,积极面对后危机时代更趋复杂的经济形势,自觉服从于全国经济发展的大局,在支持国民经济发展中彰显了大行应尽的责任,为股东、客户、员工以及社会创造了卓越的价值。

●创造卓越价值,铸就恒久信赖

2010年,工商银行持续推进经营业绩和价值创造能力的提升,在支持国民经济发展中履行了大行应尽的责任。2010年末,工商银行总资产达13.46万亿元,存贷款总额分别达11.15万亿元和6.79万亿元,实现净利润1,660亿元,总市值为2,335亿美元,连续三年成为全球市值最大、盈利最多和客户存款最多的上市银行。同期,缴纳各类税金707亿元,对国家持股的分红402亿元(含税),为国家财政收入增长做出了积极贡献。工商银行2010年的每股社会贡献值为1.34元。

●信贷平稳投放,促进协调发展

积极顺应国内经济逐步转入常态运行的实际需要,实施合理、均衡增长的信贷政策,有序支持关系国计民生的国家重点项目建设,优先保证重点在建、续建项目,促进经济平稳较快发展。2010年全年,工商银行境内分行新增人民币贷款8,981亿元,增幅达到16.9%。主动配合国家重点战略区域发展规划的实施,进一步完善区域发展规划和信贷政策,加快建立与区域经济环境、金融资源分布相匹配的业务布局;及时跟踪产业发展动态,研究制订相关信贷政策,加快支持转变经济增长方式,充分发挥信贷投向对产业结构调整的引导作用,促进产业结构升级。

把发展中小企业金融业务作为一项重要战略,持续加大支持力度。2010年,在全行范围内设立超过1,200家小企业金融业务专营机构,建立专业化的小企业从业队伍,建立丰富的专属产品体系,专门开发了小企业信贷业务管理系统,全方位提升了中小企业专业服务能力。

不断加强和改进农村金融服务工作。根据国家城市发展和新农村建设有机协调推进的要求,支持农村基础设施建设和农业生产资料加工行业发展;支持现代粮食物流体系和鲜活农产品冷链物流系统建设;支持区域化、规模化、有市场的农产品深加工产业和农产品批发市场建设;支持春季农业生产和西南地区抗旱救灾金融服务工作,保证支农信贷资金及时落实到位。加强县域机构网点建设和资源投入,深入实施县支行变革计划,将浙江义乌县域支行升格为二级分行,在甘肃环县等县域恢复设立分支机构。

●拓展海外布局,完善全球服务

主动顺应经济全球化趋势,跟随客户海外业务拓展步伐,持续推进全球经营网络建设,基本形成了跨越全球五大洲的金融服务平台。2010年,工商银行马来西亚子行、河内分行、阿布扎比分行相继营业,加拿大东亚银行、泰国ACL银行收购工作陆续完成,欧洲五国分行顺利完成境外监管审批;FOVA系统已推广至25家境外机构,完成了首尔等24家境外机构海外网上银行系统的建设,全球化的机构布局已日趋完善,海外金融服务能力不断增强。



首届工商银行杯全国大学生产品创意大赛



工商银行青年志愿者组织开展关爱特殊儿童活动

—— 环境层面 ——

作为"绿色银行"的倡导者和践行者,工商银行始终致力于绿色金融服务的推广和创新,积极倡导低碳生活,努力通过"绿色"转型推动经济、社会与自然环境的协调可持续发展。

●加强制度建设,完善长效机制

根据国家环境保护、资源节约、减少碳排放等相关政策,先后制订了《关于加强绿色信贷建设工作的意见》、《关于进一步做好信贷支持节能减排工作的意见》、《关于对境内公司贷款实施绿色信贷分类及管理的通知》等多项制度,进一步明确了绿色信贷的内涵、工作目标与原则,进一步加强了高耗能、高排放行业信贷风险管理,进一步提升了潜在环保风险的识别和防控能力,进一步增强了贷款绿色信贷属性的区分度,明确了贷款调查、审查、审批、合同签订以及贷后管理阶段的管理要求与关注重点,实现了绿色信贷管理对整个信贷流程的全覆盖,引导全行积极培育节能减排新兴信贷市场,推动信贷结构"绿色"调整。

●严格授信审批,加快存量调整

进一步强化绿色信贷管理要求,在授信审批中严格审查环评、土地、项目核准等项目审批文件,切实执行"环保一票否决制"。认真贯彻国家产业政策和环保政策,加快"两高一剩"行业信贷退出力度。同时,坚持"扶优限劣、有保有压"的总体信贷政策,对于产能过剩行业中符合国家产业政策和环保要求的重点核心企业进行区别对待,切实做到有保有控。2010年末,工商银行产能过剩行业贷款余额占境内公司贷款余额的比例,较年初下降0.33个百分点。

●加大绿色供给,优化产业结构

积极支持国家节能重点工程、环境保护重点工程以及采用先进节能环保技术的技术升级改造项目,优先支持客户在新能源、节能环保和资源综合利用等领域的绿色信贷项目,加大对碳排放、节能等领域的绿色信贷产品创新力度。2010年末,工商银行环境友好及环保合格客户数量和贷款余额占全部境内公司客户数量和贷款余额的比例均保持在99.9%以上;经国家发展改革委批准的清洁发展机制项目中,工商银行有融资支持的项目达257个,贷款余额633.9亿元,预计年减排二氧化碳总量为7,180.19万吨。

●发展电子银行,倡导低碳服务

积极探索信息技术与金融服务发展融合,创新和优化金融服务方式,努力为客户提供更为方便、安全、快捷的现代化金融产品和服务。经过十年的不懈努力,逐步建立了由网上银行、电话银行、手机银行和自助银行组成的完善的电子化服务渠道,树立并巩固了客户数量最多、市场占比最大、产品功能最丰富的市场领先地位,逐步探索出一条独具特色的"鼠标+水泥"的创新型发展道路。2010年,工商银行电子银行业务量占比已达59.1%,相当于17,000个物理网点、17万名柜员的业务规模,提高了业务处理效率,降低了能源消耗。如果按照每家企业每月节省纸张1公斤计算,目前工商银行200多万网上银行企业客户全年可以节省纸张约28,800吨,相当于种植57万棵树,减少7,100多吨的二氧化碳排放。

●致力绿色运营,弘扬环保理念

自2001年实施办公自动化以来,工商银行实现了电子公文、信息文档的无纸化流转,大幅度减少纸介质使用,全行平均每年减少纸张支出约230万元,累计节省2,300万元。

工商银行积极投身于环保公益事业,加强与环保公益组织间的交流合作,宣扬环保知识,努力提高社会公众的环保意识,促进环境友好型社会建设。通过积极组织和参与义务植树、青年志愿者等各类环保公益活动,践行绿色环保理念,改善生态环境。

—— 社会层面 ——

工商银行积极履行企业公民责任,始终关注国计民生,热心支持公益事业,切实维护员工利益,坚持诚信经营,不断提升服务品质,努力打造爱心银行、和谐银行、诚信银行和品牌银行。

2010年,除员工个人捐赠外,工商银行总行及境内分行在赈灾、扶贫、慈善、文化教育、社区服务等公益事业方面共投入6,252万元人民币;被中国扶贫基金会授予"2010年度公益明星(单位)"等荣誉称号。

●情系灾区

积极关注西南大旱,玉树强震,舟曲泥石流,海南、四川特大暴雨,新疆大雪等灾情,及时开辟应急贷款审批、资金快速拨付通道及"绿色捐款通道"。2010年,工商银行向受灾地区捐款捐物共计5,000余万元。

充分运用自身金融资源,积极参与汶川震区灾后重建工作,帮助受灾地区群众恢复正常的生产生活秩序。2010年末,工商银行四川分行累计发放各类抗震救灾及灾后重建贷款486.17亿元。

●加强定点扶贫力度

工商银行坚持"项目扶贫、智力扶贫、卫生扶贫、科技扶贫、救灾扶贫"相结合的扶贫开发特色新路,采取资金捐助、信贷支持、技术培训、经验传授等多种方式,进一步加强在四川巴中南江县、通江县和达州万源市的定点扶贫力度,累计投入扶贫资金721万元,进一步提高了扶贫地区自我发展能力。

2010年,工商银行捐资200万元,鼓励定点扶贫地区居民以沼气开发利用为重点,配套实施产业园区设施建设和村道建设,引导发展食用菌和蔬菜种植。为提高定点扶贫地区农户养殖水平,工商银行向国际小母牛组织捐资130万元港币,用于向小型农户提供畜禽幼仔、养殖技术培训及相关服务。



首届"中国工商银行－新长城高中生自强班"

●开展扶贫教育资助

举办"优秀贫困大学生助学行动"和"优秀山村教师评选活动",资助150名优秀贫困大学生和100名扎根山区的优秀乡村教师,共计85万元。2010年末,工商银行累计资助优秀贫困大学生590名、金额近300万元;资助优秀山村教师440名、金额44万元。

与中国扶贫基金会合作,捐资90万元启动了首届"中国工商银行－新长城高中生自强班",对定点扶贫地区150名优秀贫困高中生进行资助,帮助贫困家庭学生顺利完成高中学业。

●"爱心相伴,快乐成长"

开展以"爱心相伴,快乐成长"为主题的关爱农民工子女专项爱心行动。工商银行各分支机构结合本地区实际开展农民工子女感受工行一日游、爱心电影放映等丰富多彩的主题活动,使农民工子女感受到来自社会大家庭的关爱与温暖。

●发行公益主题银行卡

积极探索新型公益模式,将慈善、环保与金融创新相结合,推出"绿色生活"主题杨澜·灵通卡、嫣然天使基金灵通卡等多款融合慈善公益主题的金融产品。截至2010年末,全行累计发行杨澜·灵通卡近17万张,发行嫣然天使基金灵通卡近3万张。

●"工商银行杯"全国大学生银行产品创意设计大赛

2010年,与对外经济贸易大学共同举办首届"工商银行杯"全国大学生银行产品创意设计大赛,共吸引了来自清华大学、北京大学、香港中文大学等在内的全国111所高校、2,000余名学生参赛,累计征集作品402件,开创了国内商业银行与高校合作开展创新大赛的先河,培养了大学生专于研究、勇于创新的精神。

●"百所高校金融大讲堂"

自2009年以来,工商银行深入开展以"普及现代金融知识,倡导现代金融生活,服务大学生就业创业,履行社会责任"为宗旨的"百所高校金融大讲堂"活动,在普及、传播金融知识方面取得了良好的效果,通过校园宣讲、设站咨询等形式将现代金融理念带入大学校园,对青年成长、发展及创业提出诸多专业性意见。

●服务上海世博,支持广州亚运

及时完成上海世博重点区域的网点改造和布局优化,通过适当延长网点营业时间、增开弹性窗口、开设快速通道、新设地铁银行、投放2,000余台自助机具、提供多语种服务等措施,使服务资源利用效率得到提升,网点应对客流高峰、业务高峰的能力得到增强,为各方提供了全面、周到、及时、热情的金融服务,荣获中国银行业世博金融服务组织奖、中国银行业世博金融服务创新奖。

作为广州亚运会唯一银行合作伙伴,全力支持广州亚运会的举办,通过构建全天候亚运金融服务网络,让各方感受到高效、专业、优质、安全的金融服务,实现了"零业务差错、零安全事故、零责任投诉",被广州亚组委授予"广州亚运会合作伙伴杰出贡献奖"和"广州亚残运会赞助商杰出贡献奖"。

●投资理财知识普及万里行

继续深入开展"投资理财知识普及万里行"大型公益活动,以"科学理财,和谐生活"为主题,帮助广大居民树立科学的投资理财观念。2010年末,累计开展各类投资理财知识普及活动20,000场,现场参加活动居民逾百万人次。

●青年爱心行动

以"献爱心、讲责任、促和谐"为宗旨,积极开展以"中国工商银行青年爱心行动"为统一名称的青年志愿者活动。2010年,共开展各类爱心行动1,610次,参加员工11万人次,直接受助者超过17万人次,捐赠金额545.57万元。

●坚持以人为本,注重员工多元化

工商银行提倡公平就业,坚持"以人为本"理念,不断完善员工激励机制,量身制定培训计划,拓展职业发展空间,打造和谐的企业文化,促进各国家、各民族员工多元文化的相互融合。2010年末,工商银行员工共计397,339人,比上年末增加7,512人,境内分行员工中,女性员工占比为48.2%,少数民族员工占比5.2%,五个少数民族地区少数民族员工占比22.7%,境外机构当地员工占比89.3%,逐渐形成一支跨国家、跨地区、跨民族、跨文化的多元化员工队伍。

●升级服务渠道,提升服务质量

始终坚持"以客户为中心,服务创造价值"的经营宗旨,不断加快科技创新,推动产品升级,加强渠道建设,推进国际一流金融服务平台构建。2010年,深入开展"服务价值年"活动,全面实施网点服务效率提升、电子渠道服务质量改善、客户投诉治理、大堂制胜等十大服务改进工程,全年共改造升级2,100余个营业网点,新建财富管理中心59家,贵宾理财中心797家,新增ATM和各类自助设备2.6万台,服务环境得到明显改善,服务能力得到显著提升。

公积金建保障房放贷条件有望放宽

■ 本报记者 宋尧 兰州报道

公积金贷款支持保障性住房建设已历时一年，但自2010年起参与试点的28个城市却依旧进度缓慢，实际下发的贷款非常有限。

不过，这样的局面可能将在7月份被突破。本报获悉，在6月初，住建部组织的专项检查中，各地经过调整的申请公积金贷款保障房项目多已获得住建部的认可，贷款的发放或许在今年7、8月间迎来高峰。

知情人士称，此次28个试点城市的贷款计息、审批等等环节第一次实现了自上而下的全国统一管理，都在北京进行，住建部还专门组建了管理框架和公积金全国管理网络系统。

一位住建部检查组成员对本报表示，如果试点项目能有百分之七八十获得成功，公积金贷款保障房便可以进一步地全国推广了。

大规模放款即将启动

本报获悉，住建部已于6月17日结束了对28个试点城市公积金贷款保障房项目的新一轮检查并返京。

此次检查从6月8日开始，住建部一共派出了10个检查组26名工作人员，每个检查组负责两到三个城市。检查的内容则包括各个试点工作进度情况、存在的问题等等，重点检查项目贷款发放情况和试点项目的建设进展。

尽管部分城市项目距离符合贷款发放条件尚存差距，但根据部分试点城市官员的反馈，住建部对于在7月间大幅放开贷款发放表示乐观。

“几乎每三个月就来检查一次。”兰州市公积金管理中心主任王为智告诉记者，上一次住建部来兰州检查时还是2月份，而当时兰州市参与公积金贷款的项目还没下发一分钱贷款，而原因则是项目建设手续和工程进度的问题。

不过这些问题也基本得到了解决，6月中对兰州的这次例行检查，王为智称，部里对兰州进行调整之后的申请贷款项目评价非常高。“虽然最后的审批还没下来，但已经要求我们按正常程序准备材料，我个人觉得7月份放款的希望非常大。”

在武汉，放款申请的截止时间也被放在了7月10日。而为了赶上这个节点，武汉市已经要求在6月30日前试点项目要“四证”办毕，试点项目贷款抵押评估等前期工作要同步进行。

“总的情况不错。”住建部一位检查组成员这样告诉记者，下半年的放款进度可能会大幅加快。但他并未向记者透露当前已下发贷款的具体数额。根据在2010年10月份敲定的28个城市试点，当时住建部一共审批了133个项目，贷款总额度约493亿元。

记者从其他城市了解到，不仅是兰州，银川、宁波等城市的贷款也尚未下发。不过这样的局面可能很快改观。

放贷要求有望放宽

此前困扰贷款下发速度的，主要是住建部对放贷条件近乎苛刻的要求。

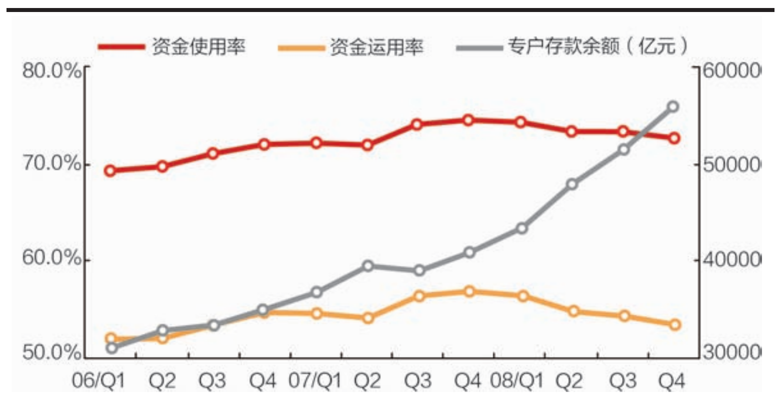
“住建部要求申请贷款项目一定要四证齐全，而且要求发放贷款的项目必须是经济适用房，不得有商业贷款，并且不得有其他类型住房的混建模式。”王为智称，而对于商业银行来说，只要土地证下发了，贷款就可以进行了。

在兰州，因为土地资源稀缺，为了节约用地，保障性住房中多种保障性住房混建模式较为普遍。“比如在同一栋楼中，比较好的户型我们当经济适用房卖，差一点的我们用于廉租房或公租房。”而类似的现象不仅在兰州，几乎是房地产业的普遍现象。

做户型设计时，每栋楼总会有一些不大好的位置比较难处理，隔出来的房间也不受市场欢迎，因此根据户型不同调整用途是非常普遍的事。不过，住建部关于公积金建保障房的条例里，却严禁对这样的项目进行贷款。“只允许完完全全的经济适用房。”王为智称。

过于苛刻的要求使得贷款项目大为缩减。前述接近住建部人士称，从全国的情况来看，100%纯粹的经济适用房项目不多见。

2006-2008年全国住房公积金资金使用情况



数据来源:住建部

在兰州，最后的变通办法则是调整项目。最初申请的3个项目已经调整为5个，其中一个已出局，另两个项目，一个重新调整了规划，将项目设计做了全盘更改，另一个则是将原计划中的廉租房全部调整到其他地方，改为纯粹的经济适用房。

类似调整最初申请项目的例子很多，武汉等城市也都存在类似的例子。但据记者了解，住建部也在考虑放宽对保障房混建模式贷款的要求。而从目前的情况来看，经过半年多的调整之后，大多数项目已非常接近放贷标准。

“如果全国的试点项目能有百分之七八十获得成功，那公积金贷款保障房便可以进一步向全国推广了。”据某试点城市公积金管理中心工作人员透露，一位住建部检查组的组长曾这样表示，并对他所检查的各地的情况非常乐观。

风险控制

对公积金贷款如此严格要求，同样是出于对贷款风险的控制。

“住建部曾经吃过一次亏。”有接近住建部的人士透露称，上世纪90年代，住建部大力推动安居工程建设时也曾动用过大笔住房公积金进行贷款，但结果是，至今仍有上百亿的资金尚未收回。

另外，围绕公积金贷款的各界质疑颇多，也延缓了贷款审批的节奏。“动用公积金是花老百姓的钱，但保障房应该由政府来承担。”中国社会科学院经济研究所研究员，长期跟踪住房公积金制度的汪利娜便持这个看法。

银行的谨慎也是原因之一，“类似公租房、廉租房项目，商业银行都不敢贷款，我怎么敢贷？”王为智也这样称。

不过，在谈及公积金贷款支持保障性住房建设的作用时，兰州市财政局的局长鲁福表示“微乎其微”。对于地方政府而言，保障房项目最缺钱的地方在于廉租房和公租房，但其后续的还本付息问题至今尚未解决。商业银行对此的放贷都不情不愿，对贷款风险更为忌惮的住房公积金显然不会轻易出手。

而对于经济适用房开发商而言，由于利润微薄，因此公积金贷款极其低的贷款利率对其有较大的吸引力。但对他们来说，同样顾忌的则是公积金贷款的苛刻要求以及其过于缓慢的放贷速度。

从兰州市的情况来看，最后调整的5个项目中，有3个是公积金管理中心自己去拉来的。“房管局给了我们一份在建经济适用房的名单，我们对着名单一家家地去考察，主动上门服务拉来的。”王为智称，这主要是企业对公积金贷款政策不够了解，现在主动来找的开始多了。

富豪榜上的党员们

上接01版

对于红豆集团党建工作的一系列成就，同为江苏纺织业上市公司的联发股份董事长孔祥军100%予以认同。在他看来“只重经营，不重党建和精神文明建设的民营企业可以说是残废的”。

在他的企业，各子公司的党委支部书记一律由海选产生，而不再是他本人或其他集团高管直接任命，“我们最年轻的一个党支书，是一个20岁出头的小姑娘。”在孔祥军的企业中，党支部甚至承担了一部分企业管理的职能，如员工培训等，“大家都可以参与讨论，比如迟到、早退，该扣多少钱，讨论后出结果。”

在孔祥军看来，“过去共产党为革命‘抛头颅洒热血’的那一套已经不为年轻党员所接受了，但新时代下，党政思想中的和谐观、科学发展观等对于民企的发展而言，依然有重要的意义。”

富二代入党

与周海江和孔祥军这样的“老”党员不同的是，民企老板入党闸门打开后，一些有政治追求的民营企业家富豪也加入了入党的队伍。一个有趣的现象是，富二代们正在向党组织靠拢。

仍以江苏为例，2009年8月15日，在江苏江阴举办的江苏企业家高层峰会上，波司登集团总经理高晓东和丰山集团总经理殷华当场向华西村原党委书记、时年82岁的老人吴仁宝鞠躬拜师。这是江苏省委组织部正在全省启动的“千名民营企业家后备人才培养计划”的一幕。

高晓东和殷华均是70后的富二代，与他们父亲创业成名不同的是，他们自小就出生在富裕家庭，接受过耳濡目染的企业、财务管理的教育，也喝过洋墨水。在高晓东看来，与上一代相比，他们知识面广、起步平台高，但是对个人生活品质考虑多，欠缺对事业的执着。

早在2003年就受省委组织部之邀，为民营企业家上过党课的江苏省委党校副校长桑学成认为，“那批学员的文化知识基础相对较弱，但商场实战经验很强，他们对党史、党的政策、党的智慧、党执政技巧探索等内容非常有兴趣，有着艰苦奋斗的精神，毅力很强。”课后，不少民企老板都找到桑学成问：“等再过几年，等毕业，能不能请您也为我们的子女上上课？”

与高晓东等近年才申请入党的富二代所不同的是，今年刚刚登陆创业板的江苏镇江上市公司东方电热(300217)董事长谭荣生的长子谭伟，早在部队时便是党员，而今他还是镇江市的党代表。

谭伟现年38岁，目前挂职公司总经理，5月18日，东方电热上市首日，收于30.31元，他凭着持有的1675.20万股，在上市首日其身家便超过5亿元。

“一方面是收入差距拉大，民众对富人不满意；另外一方面没这些富人又不行，这也是事实。发展经济总得有带头人的，共产党总要把这些带头人吸收到党内来，让他们在党的发展方面构成社会发展的中坚力量。”中央党校党建部副主任张希贤认为。

他表示，入党之后，民企富豪的确可以凭着党员身份去做政协委员、人大代表、党代表等，但党内富人的存在不会改变党的性质。这部分人入党后，可以进入人大、政协，但很难晋身实权单位，富二代党员更是如此。在实权单位，他们不可能和数目同样不少的干部子弟去抢位子。

在张希贤看来，真正的民企商人入党看重的也不是官位，“挣钱的人太精明，当官的人对老百姓不需要太精明，需要憨厚。官场上的精明是另外一回事。”

据2006年的胡润百富榜统计，中国富豪中，有35%的民营企业家都有党员背景。或许，随着民企富豪、富二代的入党潮，至2011年胡润榜发布时，党员民企富豪的比例还将增加。



铁路体改路局先行　放权框架初定

■ 本报记者 胡佳 北京报道

本报获悉,铁道部未来改革中,分权给铁路局的大框架目前已经初定。

5 月中旬，铁道部在全路局下发了“关于加快转变铁路发展方式确立国家铁路运输企业市场主体地位的改革推进方案”。

该方案提出，铁道部下放给铁路局的职权，将包括自行编制管内客货列车开行方案、负责管内大客户管理、负责除部管“集采专供物资”之外的物资采购、根据铁道部授权和委托承担管内铁路工程建设管理职责等。

通过改革,铁路局手握权力已成定局，市场主体地位也将逐渐凸显。“管内自主创造性经营收入多数留给路局,部里分成将减少。”接近铁道部的人士透露,未来铁道部也将改变以往对铁路局一切开支统管统包的方式，各个路局的成本将获得自主权，自由安排。

权力下放

据了解，在铁道部的计划中,首先将铁路局管内列车的开行、调整权下放给铁路局。

以往,铁路局管内的运行列车改变、增加区际间列车、繁忙季节调整运行模式等等,都要上报铁道部,“等通过了,时间也过了一大半,几乎没太大意义了。”地方铁路局人士称。通过权力下放，未来铁路局根据管内的运行局势,可以自行调整运输方案。

铁路运输对于各地铁路局的大客户来说,有着巨大的吸引力,因为价格低、准时,是公路无法比拟的。但大客户的生产计划经常变动,多出来的产量往往无法保证运输,“需要增加运力，但确定运力是铁道部说了算,铁路局没办法调整。”上述铁路局人士说。

放权方案将允许铁路局根据大客户的需求调整运力,而且在这些创造性收入部分里,铁路局拥有一定的运价浮动权。“这是在确保完成国家重点和公益性运输下进行的。”该人士补充道。

此外,铁路局还将负责除部管“集采专供物资”之外的物资采购。据了解,以往，铁路局的一切采购由铁道部牵头、运作,未来铁道部将研究制定加强和规范物资采购管理的办法,制定完善物资设备产品的质量和技术标准。

据悉,未来五年中,铁路局管内路线的建设将铺开,铁道部也将授权和委托铁路局承担管内铁路工程建设管理职责。铁道部则从管理者的角度,加强对铁路局负责工程项目的技术指导和安全质量、招投标、物资采购等方面的监督检查。

钱的核算

这次改革方案最为地方铁路局所关注的,是铁道部和铁路局之间财务核算的方式。

以往，在铁路局的运输业绩中,铁道部在年初时,下达各铁路局年度运输指标,客运、货运都有各自的指标系数,年底铁路局都要一一对上。

其中,运营产生的所有费用将全部上交铁道部,通过结算中心,结算后,按比例再支付给铁路局。支付的费用,不够铁路局次年的全年开支部分,铁道部将另行补齐。

据了解，在这次改革方案中,考核、统管方式将产生变化。在确立收入来自市场的前提下,铁路局的成本将自主安排,不过,更为细节的成本核算方式安排目前还未出台。

考核方面，铁道部今后只制定一个大框架,目标总额,只要铁路局完成了就算过关,不再客运、货运指标一一细对。与以上改革内容相对应的是,未来铁路局在编制年度财务预算方面也将发生改变。

“以往是铁路局按人员编制、运营费用上报年度经费预算。”铁路系统人士透露，未来铁路局将根据铁道部下达的年度盈亏目标,按照以收定支、动态平衡的原则编制年度财务预算,承担经营盈亏和国有资产保值增值。

“如何更好地监督、指导铁路局制定财务预算、成本管理、资金管理等工作，是铁道部未来要研究的内容。”上述铁路系统人士透露,铁道部将在下半年研究企业运输和服务清算、资金管理、盈亏目标考核以及路网性设备大修等方面的管理办法。在研究中,也将考虑适度提高铁路局更改资金的留用比例。

> 未来五年中，铁路局管内路线的建设将铺开，铁道部也将授权和委托铁路局承担管内铁路工程建设管理职责

铁改先行者

据铁路系统人士介绍,铁路局的改革,是铁路系统政企改革迈出的第一步。在铁道部的计划中,今年上半年是拟定改革推进方案的时期,下半年将主要研讨改革方案,组织模拟实施有关改革方案,到明年实行改革。

未来铁路局将具有经营、运输企业性质的属性,并非是行政单位。在铁路系统政企改革的呼声中,铁道部将作为行业管理部门,只管行业规则的制定和监督,运输的一切经营性内容都将由铁路局自己完成。

“如果这一局面现在出现,铁路局根本无法承担起自己的经营责任和社会责任，这些年它们已经习惯了不动脑筋干活，一切听铁道部的运营方式。在民航、公路、铁路这三方构成的运输市场竞争中几乎很难存活。”北京交通大学教授、铁路系统专家赵坚告诉本报，铁路系统的改革，只能将改变铁路局生存现状作为第一步，当铁路局能驾驭手中权力,在市场中游刃有余时,后面的改革才能顺利推进。

也就是说,铁路局要想在脱离铁道部的统管后依然“生活滋润”,首先要学会在市场中赚钱。“对于铁路局来说,手中的权力加上市场化思维才是赚钱的工具和资本。”赵坚表示。

审计署摸底定音 地方债规模 10 万亿

▶上接 01 版

据此，本次审计将对地方自 2011 年至 2015 年五个年度,2016 年至 2020 年、2021 年至 2025 年、2026 年之后的三个时段内需要偿还的债务规模进行摸底,借此分析未来地方政府偿债的高峰期。

据悉,此次对地方政府性债务审计重点,主要是对地方政府负有偿还责任的债务、地方政府担保债务、其他相关债务进行审计。具体审计的对象中，不仅包括融资平台公司的举债，还包括经费补助型事业单位、地方粮食企业和供销企业政策性挂账、国债转贷等各种形式的负债行为。

按照审计类别划分,其中只要政府负有偿还责任的债务,无论是什么单位、什么人借的都将被作为“地方政府负有偿还责任的债务”来审计;而由地方政府举借或者担保,同时又必须要由非财政资金偿还的债务被列为“地方政府负有担保责任的债务”；而由非财政资金偿还的公益性项目的债务被列入“其他相关债务”。

具体到融资平台公司的负债,也被分别按照与政府的关系被分散到上述三种类别中计算。四川省遂宁发展投资公司有关人士介绍说,在审计部门对融资平台公司进行审计时,依据平台公司经营性现金流对其债务的覆盖面,来判定一家公司的债务风险。具体对融资平台公司分别界定为全覆盖、半覆盖、基本覆盖、全靠财政拨款四类。

随着审计的结束,已有部分城市开始发布并总结初步审计结果。其中，广西桂林市政府总结称，截至 2010 年底,17 个县区地方政府性债务形成了较大规模,总体负债水平不高,偿债压力不大,总体风险可控。

江苏盱眙县通报的结果称,审计结果表明,县政府性举债规模与财政收入增长相匹配，与经济发展相适应,政府负有偿还责任的债务规模较小,债务风险极低,偿债能力极强。

而新疆阿克苏市政府称,全地区 8 个审计年度,690 个单位均无政府性债务。不过,有关人士说,“全国范围内来看,没有政府负债的县市是极少数,绝大部分地方都有政府负债产生,一些地方的政府性负债甚至是经济总量的数倍。”

事实上,去年 4 月,审计署就曾组织 18 个特派办对全国 15 个省、自治区、直辖市和 3 个计划单列市的政府性债务情况进行审计和调查,结果显示:截至 2009 年底,政府性债务余额合计 2.79 万亿。其中省、市本级和西部地区债务风险较为集中,被调查的 7 个省、10 个市和 14 个县本级负债率超过 100%,最高的达 364.77%。

审计署去年的审计还显示,政府负有直接偿债责任、担保责任及兜底责任的债务，分别占债务总额的 64.52%、11.83%和 23.65%。

据称,审计署在将此次审计结果上报的同时还将提出今后规范政府举债的建议,国务院相关部门将共同研究具体的对策。该人士否认了此前有关中央将出面解决地方负债的传言,他说:“这将会引发有关公平的争议，对于那些负债较多的地方是好事,但是对于地方负债较少的地方却是不公平的。”

据悉，建立地方举债的风险评估和控制机制是被讨论的措施之一,上述人士说“即便是已经形成规模,负债也并不可怕，关键是要合理控制风险的机制来约束地方的随意举债行为”。这一建议,也已经被专家们多次呼吁。

国务院发展研究中心金融研究所研究员吴庆表示,地方政府可以负债,但问题在于如何对政府的负债行为进行机制上的约束。地方政府形成大量负债的根本原因还是在于当前的财税体制,尽管有转移支付作为调节的手段,但中央和地方之间还是存在很大的财权和事权的不匹配。如果财税体制不做改革,地方政府的负债还会继续增加,商业银行的不良贷款也会继续堆积。

吴庆说，消化现有的政府负债，需要建立一个由中央、地方再到银行的债务分担机制,各方根据债务的性质来分别承担,这种做法是当前情况下比较好的一种做法。

目前,尚不清楚审计署对地方债务的清理审计结果及建议,是否会促使决策层考虑允许地方政府自主发债。知情人士说:“目前来看,允许地方自主发债的条件还不成熟,但是审计结果至少表明,即便是中央不允许地方发债，其债务规模也已经很大了。因此,允许地方阳光发债应该是一个改革的方向。”

China Commercial Real Estate Value List 2011
中国商业地产价值榜评选

经济观察报商业地产价值榜:
以新的大视角审视商业地产的成功模式;
以专业标准和流程评定商业地产领先代表;
以独到的创新形式为商业地产代言。

让真正优秀的商业地产为人瞩目
——2011中国商业地产价值榜评选

十二五宏大的“内需”蓝图，行将使“城市化”纵深前行，商业地产将与住宅地产共同扛鼎中国经济的未来十年。

中国商业地产价值榜，为权威财经平台打造的国内首个中国商业地产评价体系，复合、多维、互动的评价流程，将推动中国商业地产的“价值座标系”轰然落地！

部分企业名单（按拼音顺序）

宝龙地产控股有限公司
北京北辰实业股份有限公司
北京鼎峰地产投资顾问有限公司
北京富力城房地产开发有限公司
北京光耀东方有限公司
北京万通地产股份有限公司
北京中坤投资集团有限公司
北京众美房地产开发有限公司
大连万达集团股份有限公司
东方银座控股有限公司
海航实业集团有限公司
花样年控股集团有限公司
华润置地有限公司
建业地产股份有限公司
江苏新城地产股份有限公司
凯达环球有限公司
凯德置地（中国）投资有限公司
乐购（中国）地产有限公司
龙湖地产有限公司
鲁商置业股份有限公司
绿城房地产集团有限公司
仁恒集团有限公司
瑞安房地产有限公司
厦门明发集团有限公司
上海绿地（集团）有限公司
世纪金源集团
世贸股份有限公司
万科企业股份有限公司
五矿(营口)产业园发展有限公司
香港K11集团
星摩尔集团
阳光新业地产股份有限公司
远洋地产控股有限公司
招商局地产控股股份有限公司
浙江大华房地产开发有限公司
浙江晟昊集团有限公司
中国海外发展有限公司
中航地产股份有限公司
中粮置业投资有限公司
中信地产股份有限公司
卓越集团
SOHO中国有限公司
……

案例持续征集中……

主办单位: 经济观察报 The Economic Observer　独家技术支持: 正略钧策 ADFAITH　官方合作媒体: 快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER

活动咨询:
姚 翼 (010)64209022-1226 18611787472 邮 箱 / yaoyi@eeo.com.cn　王 敏 (010)64209022-1296 13910672596 邮 箱 / wangmin@eeo.com.cn
招商合作 / 汪晓平 (010)64209022-1118 13911228860 邮 箱 / wangxiaoping@eeo.com.cn
机构合作 / 魏子涵 (010)64209022-1292 13911016801 邮 箱 / weizihan@eeo.com.cn　地 址 / 北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼　邮 编 / 100013

希腊再闯关

■ 本报记者 吴海珊 北京报道

希腊新财长维尼则罗斯23日至24日本应在布鲁塞尔参加欧盟峰会，但是，他却不得不留守雅典与欧盟和IMF的调查员就当下紧迫的债务问题进行会谈。

希腊债务危机又到了一个节点。

欧元区财长会议20日决定推迟向希腊发放120亿欧元（约172亿美元）的援助资金，要求希腊提出新的财政紧缩措施和私有化方案。欧元区各国财长将在7月3日的特别会议上最终决定救助贷款额及救助方式。这笔分期贷款是欧盟和IMF对希腊第一轮救助方案中的第五笔贷款，原定于6月底发放。如果7月中旬之前再拿不到这笔资金，希腊将面临破产和信用违约的危险。

虽然希腊总理帕潘德里欧信誓旦旦要“拯救国家”，甚至不惜重组内阁、撤换财长，但希腊民众、市场并不买账。由于担心银行出现问题，不少希腊民众提取毕生积蓄，狂买黄金和土地；而目前希腊两年期和三年期国债利率水平已超过了20%，创下了加入欧元区以来最高水平，市场显然已不再相信希腊能够凭借自身力量偿还到期债务，“希腊将会出现债务违约”，法国社会科学高等研究院主任雅克·萨皮尔（Jacques Sapir）表示，“违约率在60%-80%之间”。

焦灼

英国《金融时报》称帕潘德里欧是推着巨石上山，明知道没什么希望，却别无选择。或者他不止推着巨石，而且是带着镣铐推巨石。

欧盟委员会预计，2011年希腊的债务总量将达到3470亿欧元，占GDP的比重也将达到158%。2012年，希腊负债比率甚至将进一步提高至166%。由于希腊未能按期实现救助计划规定的削减赤字和经济改革目标，欧盟和IMF要求希腊必须拿出额外措施，否则将不发放120亿欧元的援助资金。欧盟和IMF要求希腊在7月3日之前必须通过一项新的到2015年缩减财政280亿欧元（约400亿美元）的法案，相当于希腊GDP的12%。目前，希腊已经承诺到2015年，通过出售国有资产筹集500亿欧元（约720亿美元）资金。

> 如果7月中旬前拿不到欧盟和IMF对其第一轮救助方案中的第五笔贷款，希腊将面临破产和信用违约

数据显示，自2010年5月获得第一批援助开始，希腊已经通过降工资、裁员等方式，削减财政支出170亿美元。但是由于经济总量增长缓慢，债务占GDP的比例仍达到10%以上。

帕潘德里欧领导的社会党政府计划本周颁布280亿欧元（约400亿美元）的支出削减和增税组合措施。此举在希腊国内引发了数千名抗议者聚集在希腊议会大厦附近举行抗议活动。一些抗议者大喊“小偷，小偷！”。一位22岁的大学生表示：“应该破产重组，这些措施正在慢慢杀死我们。”

反对党保守派新民主党也反对帕潘德里欧的紧缩计划。新民主党领袖安东尼斯·萨马拉斯表示，希腊应该减少增值税、减少企业税，削减雇员的社会保险计划，来刺激经济复苏。由于目前在希腊国会的300个席位中，帕潘德里欧领导的泛希腊社会主义运动党占155个，新民主党占86个，如此看来，紧缩计划有可能通过。

28日，希腊国会将对280亿欧元的财政紧缩法案和开征新税的中期计划投票表决。按照欧盟和IMF的要求，只有此项计划获得通过，希腊才能进一步获得援助。但是，为保证这种财政紧缩政策的延续性，希腊的国际债权人将两党能够达成共识也作为了一个发放援助的条件。

德国方面22日表示，如果新民主党反对帕潘德里欧的紧缩计划，意味着德国也许无法提供进一步援助。而IMF则明确表示，任何时间跨度超越现任希腊议会任期的纾困计划，都必须以跨党合作为前提。

不过，在宏源证券首席经济学家房四海看来，虽然现在各方争执得很厉害，但是最后希腊国内为避免国家债务违约，欧盟、德国、IMF为避免事态进一步发展，影响到自身利益和金融市场，将会达到利益的妥协。“希腊还是能够拿到这笔援助资金，”房四海表示，“不过可能不是全部的120亿欧元。”

此次120亿欧元援助资金中，IMF出资33亿，欧元区国家出资87亿。在欧元区国家的出资中，德国起着主导作用。如果按照德国在临时救助机制（ESFS）中的份额算，德国将占到欧元区国家出资总量的2/3。而德国也恰恰是希腊债券最大的持有国。数字显示，德国银行持有226.5亿美元的希腊债券，而法国银行持有140亿美元希腊债券。

“德法两国银行共持有69%的希腊债券，”国际信息中心预测部副研究员张茉楠表示，“一旦希腊违约，德法银行业持有的希腊国债名义价值将大幅缩水。而对于IMF来说，其在亚洲金融危机中行动迟缓、造成危机在金融市场蔓延的教训，使其不可能坐视不管。”张茉楠表示。

出路

但是，即便是希腊拿到这120亿欧元的援助，也只是暂时缓解了危机，雅克·萨皮尔认为，120亿欧元让希腊“差不多能够撑到年底，不可能更长”。

再者，如果希腊顺利拿到这笔援助资金，就会对葡萄牙和爱尔兰产生指示效应，这两个国家也会继而申请再次救援。“这三个国家需要救援的总数约在7500亿欧元到8500亿欧元之间。”雅克·萨皮尔说。而对于出资大国德国来说，国内对于德国政府用纳税人的钱去援助希腊的反对声音也越来越大。德国现在希望更多的私人投资者购买希腊债券，以减少资助金额。

从希腊本国来说，推动经济增长是解决债务问题的根本办法。但从目前情况来看，大量的债务在拖累经济的增长，消耗经济的增长潜力和动能，而经济增长不乐观，就会使债务占整个GDP的规模越来越大，继而引发市场更为悲观的预期。而希腊正在实施的缩紧预算的财政措施将会让处于低迷期的希腊经济发展更缓慢。

“每次GDP下滑，财政收入就会以更大的幅度下滑，预算赤字就会再次出现，”雅克·萨皮尔表示，“希腊将会出现债务违约，债务重组只是债务违约的另一种说法，任何债务重组都是对债权人利益的损害。”

与目前情况不同，债务重组之后能够给市场一个明确的预期，消除不确定性，对于投资者、市场来说都是有好处的。债务重组对于任何重组国来说就像是一场大手术，它可能会让“病人”起死回生，比如1998年俄罗斯债务违约之后，普京临危受命，经过各种改革实现了俄罗斯经济的快速发展，开创了“普京时代”，但是其中也伴随着各种不确定性。

“希腊现在就是在等死和找死之间做出一个选择，债务重组是找死，不债务重组、不断注资是等死，对政客们来说等死也比找死强。就像得了癌症的人，对于死亡的恐惧，会让他不断通过药物来延缓这种疼痛。”张茉楠表示。

但是，“病痛”不可能永远被延缓下去，对于希腊来说债务重组是不可避免的。“希腊重组可能就发生在一年以后。”房四海和张茉楠均表示。

希腊债务重组必然会让持有大量希腊债券的欧洲央行和德法等国的银行受到损失，甚至引发连锁违约效应，震荡全球金融市场。而美国担心希腊债务危机影响经济增长，呼吁欧元区国家尽快解决希腊问题。“对于希腊来说重组不一定是坏事，经历债务重组、经济改革的过程固然漫长而痛苦，但也正是‘涅槃重生’的好时机。”房四海称。

消息人士透露，欧洲银行压力测试加插了假设希腊违约的情况，要求大银行把希腊危机的可能亏损量化。压力测试会在欧洲各国就希腊做出“重大决定”后即公布结果，预计是7月13日。看来欧洲银行业已经有所预测。

全球经济复苏差异化渐显

■ 本报记者 张斌 北京报道

IMF公布的《世界经济展望最新预测》下调全球经济增长率至4.3%，IMF4月公布的预测中该数字为4.4%。报告一出，“全球经济放缓”的担忧高企。

分析人士称，2011年的下半场，各国经济将实现“差异化”复苏：目前表现得不尽如人意的美国将在三季度末出现反弹；欧元区则一如既往的不被看好，不排除呈现负增长；新兴市场超能力的“投入”将回归常态，风险压力上行；日本逐渐被看好，但能量有限。



美联储主席伯南克认为美国经济复苏仍不平衡 IC/供图

美国：艰难复苏

美国联邦公开市场委员会（简称FOMC）为期两天的政策会议结束后，QE2也将于6月底如期结束。美联储官员在FOMC会后声明中称，美国经济继续温和复苏，但速度比预想的略慢，并下调了对美国经济表现的评估。

面对二季度明显的疲软迹象，宏源证券首席经济学家房四海认为，“我相信美国经济的下滑迹象应该在三季度末触底，在第四季度出现反弹式复苏。”

交通银行国际业务部外汇研究员、交易员张德谦认为短期因素影响到美国经济第二季度的反弹。虽然美国经济短期出现疲软的态势，但下半年一旦形势好转，长期上涨的趋势不会改变。

美联储官员也将经济疲软归咎于油价高涨、日本地震导致供应短缺等临时性因素，并预计经济增长将从下半年开始加速，推动就业市场逐步好转，而且随着大宗商品价格涨势放缓，通货膨胀率也将回落。美联储的这种信心并非没有理由。从去年十月开始，美国的非农就业就出现连续上涨，虽然今年四、五月份上涨趋缓，但整个2010年以及现阶段内上涨的态势并没有出现明显向下的趋势；此外，美国此前的失业率最高达到了10%左右的水平，现在下降到9.1%，虽然高于此前分析师预计的8.9%，但失业率水平依然处于下降通道当中。

现在一个看起来较为严重的问题是美元债务已经严重影响到美国3A的信用评级，之前美国财政部也曾发出警告，如果在2011年8月2日之前不能提高14.3万亿美元举债上限，美国很可能会出现美元债务违约，出现和希腊类似的情况。现在来看，美元债务核心的问题是华盛顿不得不在刺激经济与财政可持续发展之间达到有效平衡。

欧元区：小幅回调

欧盟预计2011年GDP增长1.7%，目前这一预期被调高为1.8%，整体来讲是稳步增长的局面，但实际上这背后隐藏了很严重的两极分化：德国、法国等北方经济体加速复苏，南方加速衰退。德国预计今年增长2.6%，法国预计今年增长2.2%，复苏的势头都很强劲，而预计希腊经济今年要衰退3.5%，西班牙今年预计衰退1.9%。

“下半年欧盟会出现小幅回调。”中国现代国际关系研究院欧洲所经济项目负责人刘明礼做出这样的判断。

在中国银行高级研究员谭雅玲看来这一分化会更严重：“三、四季度不排除欧盟GDP会出现负增长。”她对欧元区的“三驾马车”进行了分析：首先就出口而言，欧盟基本上是区内循环，介于目前的经济状态，动力不足；投资方面，随着美国、日本经济好转，全球资本会出现一个反转，流向这些地区；消费领域，由于欧洲保障机制比较好，它的消费不会变化太大。

新的数据出来，欧洲的通货膨胀率是2.7%，已经超过了2%的目标。欧洲央行已经采取措施，但现在通货膨胀还在上升。“所以下半年预计欧洲央行还会加息。”刘明礼说，“这会在一定程度上下调经济增长。”

新兴市场：紧随全球通胀

目前，金砖国家的通胀水平都在5%以上（5%在宏观经济学中被定义为恶性通货膨胀的分界线）。印度、巴西、俄罗斯的通胀率分别高达13.2%、5.0%和6.9%。这些国家在2010年即开启了反通胀的艰难征程，中国、印度和巴西等新兴市场国家为了抑制通胀，主动收缩货币政策，放缓经济增长速度。

下半年新兴市场的表现如何，问题的关键就集中于全球通胀何时退潮。从2011年全球经济放缓以及国际大宗商品价格回落趋势来看，全球通胀从2011年下半年开始有望逐渐退潮。

房四海说：“我认为新兴市场的通胀在三季度末会见底，包括中国的通胀到8、9月份也会见底，也就是中秋节之后，猪肉价格会下来，去年也是这个样子。”

谭雅玲则认为，通胀的压力也存在差别，油价和大宗商品的价格现在虽然微弱下移，但仍有快速推高的可能。“尤其新兴市场国家在对抗通胀方面的投入很大，很多政策是超出自身能力的，一旦回归常态，风险和压力则会上升。”谭雅玲说。



经济观察报 The Economic Observer
2011.06.27



每一代，都是一个时代

Past On To Generations

世家丰茂承袭，以助国运昌隆。

延继福地风韵，汇聚中西智慧，引领圈层气度，长安太和，以时代标杆为己任，

锤炼当代世家风骨，谨献恢宏家国天下。

MANDARIN COURT
長安太和
大国世家风范

VIP CONTACT
(8610) 8522 9966
WWW.CHANGANTAIHE.COM



投资商. 富华置地 / 发展商. 北京利山房地产开发有限公司 / 联合销售代理. 世邦魏理仕

所有图形文字仅供参考 最终解释权归开发商所有 京房售证字（2010）361号





2011.06.27

编辑:黄小伟 e-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn | 美编:周一暄

被遗忘的宝宝们 10
家长表示,三鹿毒奶粉舆论平息后,就再没人联系他们

三鹿倒下就像一场梦 11
奶业巨头崩塌的余波,三年后仍未消散

金沙江筑坝实情 12
建成后,原来的水生物种将不得不改变生存习性

| 特别报道 09–11 版 |

三聚氰胺三年志

2008 年 6 月 28 日,兰州市的解放军第一医院收治了首例患“肾结石”病症的婴幼儿,三聚氰胺事件自此曝光,至今,历时整三年,很多人由此命运被改变。而这几年中,层出不穷的化学名词让食品安全问题已成为国人最为关注的话题。时下关于乳业新标准争议就是一例。我们实有必要将 2008 年作为反思基点,从中窥出中国食品安全的黑洞到底在哪里。



奶农“国情”

■ 本报记者 宋馥李 呼和浩特报道

奶业标准再起争议。

广州市奶业协会理事长王丁棉日前表示,在我国奶业行业标准中,原奶细菌数允许最大值为 200 万个 / 毫升,国外一般为 50 万个 / 毫升。“这是全球最差的牛奶标准,是世界乳业之耻!”

内蒙古奶业协会秘书长那达木德则以国情论反驳,他认为,我们国家 72%的牛奶都是散户饲养,散户生产,养殖环境比较差,乳房炎的发病率较高。如果按 50 万个细菌数 / 毫升来规定,绝大多数奶达不到标准。

标准之争背后,真实的奶牛及奶农的“国情”是什么?

奶牛养殖这本账

呼和浩特市赛罕区金河镇舍必崖村,这里号称奶牛养殖第一村,有 40 多年养殖奶牛的历史。

村民潘有柱一共养了 11 头奶牛,在村里算是养殖大户。

“养一头奶牛,经济效益究竟怎么样?”——这个问题很让潘有柱踌躇,他扳着指头算了一会儿,得出的结论是:在奶牛饲养得当、身体健康的情况下,一年顺顺当当下来,可以收入 3000 元。

显然,这是个理想状态。去年潘有柱就赔了。

潘有柱入驻了村里统一建设的养殖小区,村里建立了专门的奶牛养殖服务站,为村民们提供养殖技术指导、疫病防治等服务。但奶牛散养的模式,基本没有变。喂什么,不喂什么,还是由村民们自己说了算。

按照伊利奶站对农户们的饲料要求,精饲料要搭配玉米和麸皮(小麦加工后的外皮),按照配比要求,玉米占到 45%~50%,麸皮 15%,精饲料要占到 35%~40%。如果是产奶量大的奶牛,还要提高 5%~10%精饲料的配比。

每个月,潘有柱都会从村里的伊利奶站购买一些精饲料,价格是每斤 1.35 元。此外还要购买一些麸皮,大概是每斤 0.8 元。玉米则是潘有柱自己种植。

> 奶业发展的当务之急,是从农户养殖的“小、散、乱”,尽快实现规模化、优种化、集约化

老潘大致算了一下,一头奶牛,每天需要喂料 40 公斤,平均每天产奶 20 公斤,伊利设在村里的奶站,每公斤奶的收购价格,如今是 3.01 元。

严格折算下来,按照配比要求,玉米、麸皮、精饲料三项加起来的饲料成本,每公斤大概要 2.6 元左右。按照成本核算,老潘这摊子奶牛生意,一直是亏损的。好在,玉米是自己种植的,减去了大半儿的成本,才略有些盈余。但如果再加上养殖场的水电费、防疫费等等,利润就很低了。

“要按这个配比方式喂,那就一点儿利润也没了。”潘有柱说。实际上,老潘还要自己再搭配一些更便宜的饲料。至于育成牛,也就是那些断奶后到配种前的牛(一般为 6~18 个月龄),老潘就更舍不得喂精饲料了,他们主要是玉米、麸皮以及胡麻榨油之后的油渣。这一段时间,育成牛不产奶,却要吃大量的饲料。算总账的时候,还得把产奶牛的效益摊到育成牛上。

养奶牛最怕它们得病。去年,老潘就赶上了。他 10 头奶牛里,4 头产奶牛全部得了乳房炎,除了牛奶没办法卖钱,还要给牛输液治病,其中一头还做了手术。

如今,乳房炎是最常见的病,易患不易治。要治病就得用抗生素,用了抗生素,牛奶便不能再卖了。伊利公司对抗生素的检测非常严格。所以,生了病的奶牛,老潘就干脆当肉牛卖掉了。

侍弄奶牛,不是个轻松的活儿。到了春秋两季,老潘和老伴儿一边忙着收割玉米,一边还得饲养奶牛,每天还有两次固定的挤奶时间,常常忙不过来。在奶牛产牛犊的产前产后,要格外精心地饲养,饲料的配比得格外注意。而在记者采访前,老潘的一头奶牛,刚刚生下了一只牛犊子。

生产并不顺利,老潘心急火燎地找来朋友帮忙,晚了一会儿工夫,牛犊子还是憋死了。“可惜了,一个公牛犊子,可以卖 500 块钱。”老潘说。

奶牛第一村的没落

“一家一户一头牛,老婆孩子热炕头;一家一户两头牛,生活吃穿不用愁;一家一户十头牛,比公司老总还要牛。”这首歌谣,放在 2000 年左右,是奶农的真实写照。当时,蒙牛刚刚兴起,伊利和蒙牛掀起了收购大战,奶价交替上扬。呼和浩特市周边的奶农,迎来最幸福的时光。

“只要是牛奶,就会收,还是抢着收。”一位奶农回忆道。当时,收奶没有严格的检测标准,养奶牛稳赚不赔,利润可观。这样的市场行情,给了养牛户极大的信心。人们纷纷加入了养牛的行列,全村人几乎都养牛。

2000 年,当地政府为了鼓励农户扩大规模,为每户养牛户提供 1 万元无息贷款,在村里建设养殖小区。奶牛的市场行情可谓火爆,一头奶牛的价格,最高时上过两万元,仍然供不应求。那时甚至出现了诈骗团伙,给黄牛隆胸染色,冒充奶牛卖给村民。

不过,随着市场的饱和,牛奶收购价渐趋稳定,而饲料的价格则逐年攀升,养奶牛的效益一直在下降。

2008 年的三聚氰胺事件,对舍必崖的村民来说,是一场巨大的打击。危机倒逼之下,伊利和蒙牛陡然提高了检测标准,几乎所有的牛奶,都成了不合格的奶。好多村民至今记忆犹新:“白花花的牛奶,每天上百吨地倒掉。”

在此前后,舍必崖村民对奶牛养殖的热情,呈现了一道鲜明的分水岭。

潘成奎是舍必崖村的村委委员。他告诉记者,村委会曾经专门研究过,散户养殖奶牛,会越来越没有效益。从 2000 年到现在,饲料的价格平均上涨了两番,而牛奶的收购价,只上涨了 1 倍。 ▶下转 10 版

奶业“大炮”王丁棉曝内幕

■ 特约记者 韦明 广州报道

“我告诉你个秘密。”

6 月 21 日中午,在接受记者专访时,王丁棉偶尔会这么开头,讲些奶企“内幕”,但出于谨慎又让记者不要公开。

王是广州市奶业协会理事长,因为对奶业的批评大胆直言,被称为奶业“大炮”。几天前,他在一个奶业论坛上“炮轰”奶业新国标,称其为世界最低最差,再度引起关注。

去年底出台的奶业新国家标准要求,奶源蛋白质含量不低于 2.8%,细菌数不超过 200 万个 / 毫升。新标准不进反退。1985 年制定的旧标准要求蛋白质含量不低于 2.95%,细菌数为不超过 50 万个 / 毫升。在国际标准中,这两个数据分别为 3%、20 万个 / 毫升。

三聚氰氨事件爆发后,王丁棉等“挺鲜派”一度认为,巴氏奶(用巴氏消毒法处理的鲜奶)将迎来转机,但过去三年,依然在常温奶紧逼下节节败退。

因此他对奶业现状很不乐观:“现在的牛奶真的安全吗?你能保证绝对没有抗生素、药物残留吗?没有病牛产的牛奶充斥进去?没有激素成分?”

标准降低就可收到更多奶源

经济观察报:你认为以前的奶比现在更好吗?

王丁棉:上世纪 90 年代之前,中国的牛奶很纯洁,很干净,很安全,所有后期添加的东西都不放,那时中国主要是巴氏奶。

牛奶本身就不应该有添加物,不能添加三聚氰胺、水解蛋白。没有这些,是很正常的。现在检查出没有,就说是历史最好时期,这是不客观的,细菌、激素残留和药物残留,这些有没有检查过呢?

现在中国奶业能回到原点已经很不错了。

经济观察报:你曾经公开表示,奶业国标的制定已被几家奶企龙头绑架。

王丁棉:伊利、蒙牛参与制定了其中四五个标准,都很要命,包括生奶、常温奶、巴氏奶等。酸牛奶的标准是上海光明制定的,上海光明的酸牛奶技术超前,伊利、蒙牛做不到,就极力反对,在讨论阶段要求降下来,以迁就它们。这次新标准制定过程中,地方奶协和专家提的 20 条意见,仅有 1 条被采纳。

伊利、蒙牛为什么要把标准降低呢?他们目的很清楚,标准降低了,可以收到更多的奶源。低标准的奶源全都流到常温奶,巴氏奶这边要求的奶源品质较高,你收不到,就做不了生意了,那市场就归常温奶了。这种市场竞争根本不用价格战来打你,从奶源就把你断了。

经济观察报:反驳你的观点认为,中国很多奶源无法达到旧标准,新国标出台是迁就“国情”。

王丁棉:从牛奶乳房挤出的牛奶细菌数量 3000~5000 个 / 毫升,只要在挤奶点附近就近加工,及时加工,或及时降温,并做好各环节的消毒,细菌量就能有效控制。但农民连一套简单的降温设备都没有,这相当于有汽车但没有方向盘。

这些做不到,细菌就会以几何级速度繁殖。实际上很多奶源都是第二天才加工的,当天加工非常少。细菌数 200 万个 / 毫升的标准是想当然想出来的。

奶源收购价低,奶农饲喂奶牛的饲料既少又差。其实只要喂奶牛足够的优质牧草等,便可在 3 天内让从奶牛乳房挤出的奶蛋白质含量更高,和奶牛的体质没有关系。

九成奶不是来自草原

经济观察报:大型奶企为什么热衷于生产常温奶?

王丁棉:巴氏奶用较低温消毒,不能添加任何东西,原汁原味,但缺点是不能长距离运输和长时间保存,只能就近生产、消费。如果装在利乐纸盒中,常温奶可以长距离运输,全国范围内都可以出售,但常温奶用超高温杀菌,营养浪费严重,利乐包不可降解。常温奶就算不变质,随着时间推移,营养越来越低,最后你喝的其实是一些活性物质的尸体。

2000 年以前,巴氏奶在中国几近垄断。一般是一家企业控制一小片区域,比如供应一个县城 10 来万的人口。这些年,常温奶、酸奶、含乳饮料,不停挤占巴氏奶的市场份额。中国常温奶做成常规产品,这很不正常。像美国,常温奶很少生产,只作为战略应急物资。

经济观察报:大企业已经垄断了全国奶源了吗?

王丁棉:直接是在圈地,零成本,当地政府甚至盖好厂房让大企业进来,起点比别人高,这对当地的小企业是不公平的。但大企业就这么四处抢夺奶源,垄断控制全国奶源。蒙牛从福建、广东收奶源,在当地没工厂,拉到湖北去加工,上海的奶源抢到手了就拉到安徽的马鞍山去加工。

全中国 90%的牛奶都是到处收购的,并不是来自电视广告中的风吹草低见牛羊的草原牧场。

经济观察报:今年以来的奶业大整顿,对整个奶业的格局会带来什么影响?

王丁棉:奶业大整顿后,原来 1800 余家仅保留 1100 余家,被取消生产资格的奶企中,有五六百来家是做巴氏奶的。这种一刀切的“斩首行动”弊病很多。整顿清理后腾出的 10%市场真空,自然地被常温奶取代,现在巴氏奶的市场份额仅有 19%。



王丁棉 CFP/ 供图

好方法应该是外松内紧

经济观察报:2008 年三聚氰胺事发至今,奶品安全事故频发,中国的奶业监管是否太过宽容?

王丁棉:更主要是方法有问题,我们习惯大扫荡,表面上做得轰轰烈烈,但具体管理其实比较松,外紧内松。好的方法应该是外松内紧,表面不张扬,但在安全问题上使劲地按住企业不放。

经济观察报:在去年全国多地方出现奶粉疑致婴儿性早熟事件,你写文章呼吁政府部门彻查,后来有结果吗?

王丁棉:我当时对这个事情下的判断是,激素有可能来自奶源。但这么说之后,两天内,4 个部门 6 个领导的电话向我施压。

这当然要彻查清楚,如果是来自奶源,那就严格处理,如果不是,就还奶企清白,但这个事情后来不了了之。

| 三聚氰胺三年志 |

被遗忘的宝宝们

■ 本报记者 谢良兵 北京报道

龚畅(化名)的手机里依然保存着两年前中国乳业制品工业协会发来的三鹿道歉短信。短信中,三鹿等22家问题奶粉企业“深表痛心,真诚道歉,祈求原谅”。6月23日下午,给本报记者看短信时,龚畅抹了抹眼角的泪水,挤出一丝苦笑说:“我都留着呢。”

半个月前的6月8日,中国乳协在官方网站上公布了近3年来有关三鹿婴幼儿奶粉赔付情况。乳协称,他们协调有关责任企业出资筹集了总额11.1亿元的婴幼儿奶粉事件赔偿金。截至2010年底,已有271869名患儿家长领取了一次性赔偿金。

在官方统计的30万结石宝宝家庭中,龚畅属于那近3万未领取一次性赔偿金的家长。龚畅的小儿子2007年7月出生,3个月大时开始喝三鹿奶粉,直到三聚氰胺奶粉事件在第二年的9月11日彻底曝光。8天后,孩子被查出肾脏有3.9× 2.5mm的结石。

从此,一家人的生活发生改变。

维权的终结

在当时河北发放的赔偿文件中有两份协议。一份是《致患儿家长的一封信》,也就是所谓的赔偿协议;另外一份是《拒绝接受患儿赔偿金登记表》,其中写明:“由于患儿病症严重,发放的赔偿金数额不能接受并拒绝签字,我将依照法律程序依法提起诉讼。”

龚畅选择的是后者。不接受赔偿,意味着可以选择诉讼的方式进行维权。2008年10月29日,多名受害患儿家属将起诉三鹿的诉状,递交至河北省石家庄新华区人民法院,寻求诉讼赔偿。龚畅是当时6起讼案中的原告之一。

由于诉讼需要提交一笔诉讼费,但受害者家庭大多不富裕,希望能开特困证明进行费用减免。然而,龚畅在未开到这个证明之前,就被法院告知,此案由原告住所地或经常居住地法院受理,新华区法院仅受理河北省内患儿的起诉。

最终,龚畅的起诉案在北京市大兴区法院立案。一年后的2009年,龚畅接到法院通知,案子11月10日下午开庭。但3天之后,他们又被通知原定的庭审被取消并无限期推迟,对此,法院并未解释具体原因。

不过,11月27日,北京市顺义区另一宗患儿告三鹿的案子在国内首次开庭,被告代理人庭上出具了一份裁定书,表明11月20日石家庄法院已裁定三鹿集团破产程序终结,三鹿对普通债权的清偿率为零。

这意味着,龚畅他们原本告的三鹿集团已经不再作为诉讼主体。随后,他们将被告改为三鹿集团的破产清算小组。但案子至今也未通知开庭审理。一直代理相关索偿案的彭剑律师透露说,他的手中仍积压了200多件毒奶粉的案子。

龚畅曾通过一个网站和其他家长交流。这个网站的创办人也是一个患儿的家长。

原本希望通过对三鹿的诉讼来推动重大安全食品事故赔偿问题更制度化、法律化的想法不可行,这也让众多受害者家长对追诉一事噤若寒蝉。在志愿者今年5月份对部分患儿家庭做的抽样调查中,许多家长表示“现在对这件事情已经不抱希望”。

低调的自救

在此前的维权方式受阻之后,家长们开始回归到自我救助的模式。

在一年前,龚畅和几个志愿者已经悄然在行动,进行患儿的自我救助。

根据国家相关部门的赔偿方案,赔偿数额分为三个标准:死亡患者赔偿20万、重症(急性肾功能衰竭)或接受透析、置管、手术等有创伤性检查或治疗者赔偿3万、一般性治疗赔偿2000元。根据粗略计算,至少80%的家庭最终得到的一次性赔偿为2000元。

> 有家长表示,自三鹿毒奶粉事件舆论平息后,就没有人联系他们,进行后续跟进工作。他们怀疑,这件事已经被大众遗忘了

当然,这个赔偿方案同时也建立了基金,对患儿到18周岁前可能发生的相关疾病给予免费治疗。但18岁之后怎么办?家长们普遍担心,三聚氰胺导致的肾脏损害将伴随终身,相关的医疗资金会是一个无底洞。

对于这些,龚畅已不再纠结。她目前主要的工作就是尽可能地帮助更多需要救助的患儿。她的志愿者团队目前共有6名志愿者,他们中有媒体工作者、教师、工程师、摄影师等。他们的工作是收集、核实需要救助的宝宝情况。



没人能知道,三聚氰胺对孩子的伤害会持续多久 CFP/供图

志愿者藿香是一位媒体工作者。今年4月份她去了一趟张家口采访一位患儿。2005年4月27日生于法国的混血宝宝李晨曦,自食用三鹿奶粉后便开始经常生病,依照病理,宝宝肾脏实质损伤处于尿毒症前期,6年以后,宝宝将只能依赖肾脏透析生存。

志愿者们需要面对的就是这样的家庭。

龚畅透露,他们目前的救助金主要来自两方面,一是关爱下一代工作委员会的基金,相关企业的捐赠;还有就是患儿家长之间的互助,通常是一个家长在QQ群里呼救的时候,群里的家长们都响应捐款,50、100元地捐。

最近救助的一个案例是山东的患儿张东喆。宝宝的父母在青岛开了间小理发店,收入极低。近三年来一直没停地检查、治疗,已致外债七八万元。5月27日,宝宝的父亲张仁和曾致电龚畅求助,当时一位患儿的家长援助了2000元。

按照疝气手术的一般费用,张家自己再筹集一部分钱就能动手术。但6月2日龚畅再次接到张仁和的求助电话,提出了需要3000元的费用,并附医嘱。很快,患儿群内再次开始募集。两天后,成功募集到手术费用。

尽管患儿家庭多数并不富裕,但龚畅称他们的这个志愿者小组一直都很低调,不敢过于张扬,甚至拒绝接受媒体采访。此前的维权失败,让这些患儿家庭颇为谨慎,生怕自己圈内的自我救助,再次被推向了相反的方向。

不确定的未来

两年前,龚畅提起诉讼的赔偿数额是1.6万多元的经济赔偿和1元的精神损失费。龚畅说自己当初拒绝签字领取2000元赔偿金的原因在于,没有人告诉他们三聚氰胺对孩子身体的伤害究竟有多大,究竟会持续多久。

龚畅学的是中医,除让孩子多喝水外,还抓了中药并辅以按摩进行治疗,由于结石不大,一个月后孩子便排出了结石,但事情没有就此结束。由于孩子已经是酸性体质,需要定期抽血检验,抵抗力弱,一发高烧家长就会很紧张。

龚畅说,自从事情发生之后,她已经不敢再让孩子喝奶粉。偶尔给喝一些酸奶让孩子解馋。平常的蛋白质补充主要依靠肉类、蔬菜和粗粮。没有蛋白质,孩子会营养不良,但为防止结石,医生又建议控制蛋白质摄入。

“家长们的压力都很大。”龚畅说,刚开始的时候自己半夜起来看着孩子就会流泪。在2009年孩子的一次高烧时,孩子的父亲甚至离家。“因为他害怕看不到希望。”有些家长不停地带孩子去照B超以确认结石情况,但照B超对孩子本身是有损害的。

很多患儿的病症要持续很长时间。宁夏一位患儿每年需要来北京儿童医院做一次检查,每次费用在一万多元,至少得持续到孩子18岁。“有一个家长带孩子来北京检查之后,就抱回去了,准备放弃治疗了。”龚畅说。

很多家庭因此而变得穷困。龚畅说自己在这些受害者家庭中家境还算可以。但目前一家人也靠她一个人的收入。因为孩子还小,重症患儿家庭中都是会有一个家长放弃工作在家照顾孩子。她曾为此将自家房子出租,而一家人租住便宜的平房。

在志愿者们组织的抽样调查中,上海的唐女士领取了2000元的赔偿金,但后来宝宝看病花了四五万的检查费、手术费,全部都是自己掏,也不能报销。有河南的家长反映,医院不肯开证明。而根据相关规定,只有医院的证明,才能从保险公司拿到报销。

有家长表示,自三鹿毒奶粉事件舆论平息后,就没有人联系他们,进行后续跟进工作。他们怀疑,这件事已经被大众遗忘了。在搜索网站上,很多相关的关键词都已经成为敏感词。

“这些都是历史了。”龚畅希望这段历史翻篇了。她目前最重要的工作就是和患儿家长们一起自我救助。“最大限度地改善和恢复宝宝的健康。不让积石发展就是好事。”龚畅说,她的担心是未来如何面对日益成长的孩子。



缺乏诚信危及食品安全

——访卫生部卫生行业科研专项食品安全首席科学家吴永宁

■ 本报记者 田鹏 实习记者 宋平 北京报道

整个社会环境都缺乏诚信

经济观察报:对中国当前的食品安全状况,你们如何看?

吴永宁: 看中国的食品安全现状,不能跨越中国当前的经济发展阶段。中国跟周边经济发展水平差不多的国家相比,食品安全不是太差。不能和美国、日本比,因为你没有花那么多钱。食品安全的好坏可以用预期寿命来评价,中国现在的预期寿命在同等发展水平国家来看都是比较高的。

中国还是转型国家,监督处罚制度不完善,很多法律都在制定,制定好的法律执行力也不强,整个社会环境都缺乏诚信。

现在的社会价值观有问题。因为社会价值观的导向,只要为了赚钱,什么都干,做假的东西又何妨?社会环境的净化靠教育、靠道德约束是很苍白的,只能靠制度。

另外,我们还需要明确,食品安全是要花钱的。不断地要求价格低,那么只有造假。比如说,安徽阜阳“大头娃娃”奶粉事件,从经济学上来说其实是双向选择。

但需要注意的是,我们国家还处于刚刚解决温饱问题,向富裕社会过渡的这个阶段,很多人对食品的价格还很敏感。所以在食品安全的问题上,不能光保护富人,还要保护穷人,要让低收入人群吃得起、养得活、养得好,这才是社会和制度应该解决的问题。

“多小散乱”的国情

经济观察报:有观点认为,食品安全问题根子上是食品产业发展方式落后,产业化、规模化、标准化的程度不高,生产的源头分散,市场集中度过低,小、散、乱的现象突出。如何理解农业和食品工业生产方式落后对食品安全的影响?这是不是中国食品安全问题的症结所在?

吴永宁: 中国无论是农业也好,食品加工小作坊也好,小餐饮也好,都是“多、小、散、乱”。国外为什么好管?几个大公司管住了,基本上就管住了。多、小、散、乱带来的后果是什么?是政府监管的难度。

中国的食品生产这么多的数量,这么分散,食品安全的风险在哪里?第一,这么多数量,卫生部门监督到这个厂的机会就少了许多;第二,分散之后规模就小,违法成本大大降低。如果800亩是一家的,出了问题,这个农场全部有问题,处罚整个农场,违法成本有800亩,他不敢冒险;如果800亩属于800个农户,一户出了问题,违法成本只有1亩;第三,民生问题。食品企业的门槛,不是政府不想提高,但把门槛提高了以后,老百姓的活路就有问题。

我认为中国食品安全问题最关键在于监管执行不力,法律规定得很细,但根本就没有去执行。现在应该做的是政府加强监管,把不合理收费降下来;标准要制定清楚;尽量把政府官员和商人之间的利益链割断;对问题企业严厉处罚,如果出现问题,不能再给“整改”机会。

要解决食品安全问题,从根本上来讲就是提高农民收入,粮价还是要涨。农民作为消费者,如果家里有人生病都看不起了,孩子学费都交不起了,还会考虑牛奶的蛋白质含量多少和瘦肉精含量多少吗?作为生产者,如果农产品价格低,就只能尽量提高产量,对安全和品质就不会看重。

我个人认为,从中央财政到地方财政,包括国企,需要让出一部分利益。国家财政每年增长很快,留在老百姓和企业手里的钱却很少,结果是政府与民争利。如果能让给低收入群体一部分,收入水平高了,食品价格也就可以高一点。

> 有家长表示,自三鹿毒奶粉事件舆论平息后,就没有人联系他们,进行后续跟进工作。他们怀疑,这件事已经被大众遗忘了

严打是没办法的办法

经济观察报:在社会转型期,食品安全问题是不是有集中爆发的趋势?

吴永宁: 在整个社会转型当中,存在制度不完善、分配机制不平衡等各个方面的问题,这段时间问题会集中出现。再者,在信息化的时代,任何事情都会被传播、被放大,所以会让人觉得食品安全的事情很多。再加上对食品安全的理解会因为科学的发展而发生变化,有些问题原来就存在,但没发现,现在因为检测方法进步或者新的疾病研究而被发现了。

经济观察报:三聚氰胺事件曝光三年以来,在农业生产、食品工业生产和监管体系三方面有怎样的变化?

吴永宁: 第一,从农业方面,农业部监管的力度在加强。应该说,最能监管的地方至少动起来了。

第二,食品加工企业顶风作案的在减少。政治运动解决不了食品安全的问题,但这是没有办法的办法。现在是维持继续高压势态,批批检验,成本很大,代价很大。在这样的情况下,越是检,越是检出更多的问题,因为原来不检,不知道。

奶农“国情”

▶上接09版

潘成奎说,如果精细算一笔账,现有的散养农户都是赔钱的。按现有的状况,奶价上涨到4元左右,养奶牛才会有些利润。不过,显然,奶农在和伊利、蒙牛等公司的博弈上,没有丝毫的议价能力。

实际上,还有很多没进入统一的养殖小区的村民。那些农户的牛奶收购价更低,每公斤只有2.8元。

潘成奎说,奶牛一般是一天饲喂三次料。但现在奶价这么低,大多数农户都削减了饲料,改成了一天两顿,或者是每顿减少了喂养量。这样,牛奶的质量当然会受到影响,最常出现的情况是,牛奶的蛋白质含量上不去。按照伊利的《生鲜乳安全标准》,生鲜牛奶蛋白质指标为2.95%。但来自散户的牛奶蛋白质指标,2.7%和2.8%的最常见。好在,对于蛋白质含量不达标的奶,伊利会以差别定价来收购,不会完全拒收。

“现在工人工资都涨了,干一个月活儿下来,每月也能赚3000块,这比养牛强多了。”潘有柱感慨着。自己已经快60岁了,出去打工也不行了,只好继续维持着。潘成奎说,这代表了很多农户的想法。

“很多人都是养了一辈子的奶牛,哪能说扔下就扔下。虽然效益不好,但还抱着‘观望’的心态,期待出现转机。”潘成奎说。

舍必崖村位于呼和浩特市近郊,养牛曾经让这个村声名远播,村里规划建设了160个单元的标准化奶牛养殖小区。这种模式,一度在呼和浩特市周边非常盛行。

而如今,很多院落已经空了出来。舍必崖村的奶牛总数,从高峰时的2700多头,逐步削减了大约1/3。奶站数量也从7个减到了5个。近几年,村里又搞起了蔬菜大棚,许多农户已经将奶牛卖掉,承包了大棚。更多的人,则选择进城里打工。

探索奶牛合作社

其实,即使在奶牛效益不错的时候,奶牛散养户的经营风险仍然是很大的。

最大的威胁来自于疾病防疫,一旦感染乳房炎等病症,一年的辛劳就会功亏一篑。内蒙古农牧业科学院院长助理、内蒙古奶业协会常务理事金海告诉记者,“分散养殖,集中挤奶”的模式,给食品安全带来威胁。某一户奶农的某一头奶牛患病,很容易通过挤奶环节传染给其他奶牛。而牛奶集中收储,也将不同奶牛的奶汇集到一个冷藏罐中,难以进行质量追溯。

内蒙古奶业协会秘书长那达木德说,奶业发展的当务之急,是从农户养殖的“小、散、乱”,尽快实现规模化、优种化、集约化。而只有国家大力推广和扶持合作化养殖,鼓励各种样式的合作社出现,才能逐步改变中国现有的奶业现状。

经过几年的发展,呼和浩特市周边的很多村庄,都开始了由散养到合作化养殖的探索。

金河镇旭泥板村,从2005年就开始了奶业合作社的探索。他们采取了奶农以奶牛入股的模式,来启动合作社经营,逐步建起了规模更大的牧场。内蒙古农牧业科学院院长助理金海,曾以技术专家的身份,指导这个合作社的创立和经营。

另外,呼和浩特市伊百康奶牛养殖农民专业合作社,目前已经拥有了7万多平方米的封闭牧场,共180多头奶牛。奶牛的养殖和饲喂、挤奶实现了机械化操作,只用了五六个工人,就全部管理了牧场。

云成成是这个牧场的场长,也是合作社的股东之一。“起初,农户是不愿意加入的,普遍担心加入合作社后,利益得不到保障。”合作社的探索和磨合持续了两年多,直到三聚氰胺事件后,巨大的打击,才使得很多农户们下决心将牛拿出来,进行合作化经营。

在合作社章程中规定,股东们不论股权大小,在开股东大会时,每个股东都只有一票的发言权。

如今,合作社的经营进入了良性发展轨道,分了三次红利。股东云三栓对奶牛合作社的评价是,自己省了不少心,不用整天操持了,腾出手可以做些其他的事儿,而效益,比起那些散户们,也并不差。

| 三聚氰胺三年志 |



三鹿这个奶业巨头崩塌造成的余波，三年之后并未消散 CFP/供图

三鹿倒下就像一场梦

■ 本报记者 刘金松 石家庄报道

6月22日下午，天气闷热，位于石家庄西郊的一个橘黄色亭子里，徐为中正在盘点店里剩下的鲜奶数量。天气预报说晚上有大雨，他希望附近的牛奶订户能赶紧把剩下的鲜奶取走。

这位曾在破产前的三鹿集团工作了近10年的技术人员，如今的角色是"三元便民奶屋"的驻亭售货员。这也是北京三元接手三鹿核心资产后，为安置闲置员工而特意设立的岗位。能到奶亭上班也算是不错的机会，更多的待岗工人只能等在家里，每月领取400元的生活补助。对于那些被动卷入那场风暴的普通员工而言，他们的命运注定将随企业一起沉浮。

而作为当年风暴的发源地，三年之后的石家庄，已没有了三鹿的痕迹。就连依然矗立在高速路边的广告牌，也被刻意抠去了"三鹿"二字。不过随着这个曾经的奶业巨头的崩塌，其造成的余波并未完全消散。

特设奶亭

类似徐为中所在的奶屋，在石家庄有近300个，其经营者均为从河北三元分流出来的原三鹿员工。

三鹿破产清算时，曾对接手者有一个硬性条件，那就是必须全员接收原三鹿的员工。作为最终的接盘者，2009年3月，三元在成功收购三鹿的核心资产后，自然承担了2900多名员工的安置重任。不过由于双方的产品结构不同，整合起来并没有想象中的顺利。

由于开工不足，接手三个月后，即开始裁员。符合一定年龄条件（男性年满55岁，女性年满45岁）的，可以直接办理内退，每月由公司发600元补助；不符合内退条件，又没有工作可干的，就暂时在家待岗，每月有400元补助。

据一位三鹿老员工回忆，"当时的说法是，有工作了就通知大家回来上班，但很多人再也没接到回去上班的通知。"历经4批裁员，目前共保留了1000多人。

在对机关和科室人员进行精简时，河北三元推出了"三元便民奶屋"计划。由河北三元投资1000多万，在社区、街头、公园等兴建300个便民奶屋，主要销售三元的各类奶制品。

2009年7月份开始大规模投放奶亭，并鼓励员工报名，待岗、想换岗位的都可以报名。第一批没有被选中的，可以排队，等前面的驻点员工退出或经营出现问题时接替。

徐为中接手后，很是下了番功夫，希望能把它经营好。不过，后来让他感到无助的是公司对奶亭的支持力度越来越小。刚开始时，企业给的政策好，支持的力度也大。现在，企业和驻奶亭员工的沟通越来越少，反映的问题也不能及时得到反馈，就连城管也开始干涉他们的经营。

腾出的厂房则在以另一种方式被利用。位于石家庄市和平西路的原三鹿集团总部所在地，主体办公楼两侧的房屋分别被租给了一家商务酒店和一家娱乐会所。位于西二环附近的原三鹿六厂的部分厂区，则被租给了一家驾校。

与员工们的动荡相比，身陷囹圄的原三鹿董事长田文华，倒是清静了不少。据曾多次看望她的原三鹿集团员工透露，刚进去时，很憔悴，也瘦了不少，现在精神状态好多了。住的环境也不断改善，从最早的16人间、4人间，到现在给安排了一间独立监舍。在劳动时，监狱对这位年近花甲的老太太也颇为照顾。

尽管田曾多次安抚前去看望她的员工，"要相信政府，按国家政策办。"但当她听说春节期间，曾有三鹿员工到菜市场捡菜叶时，这位曾经的女强人隔着玻璃哇哇大哭。

亟待完善的产业链

石家庄鹿泉市铜冶镇南铜冶村的一养殖小区内，奶农李建胜正在整理储备的牛饲料。他所在的养殖小区共有2000多头奶牛，分属50多户养牛户。李建胜养了25头牛，属于小区里比较普遍的"散户"。

为了进养殖小区，他投入了5万多元钱租地、盖牛圈、盖房子。按目前一年1万多元的收入，李建胜觉得有点不划算，原本是和妻子两个人照料，现在干脆让妻子去外面打工，剩下自己一个人来看管。

三聚氰胺事件后，奶农的饲养方式也在被迫改变，一家一户的饲养方式被禁止，所有的养殖户都必须进养殖小区。

> 当田文华听说春节期间，曾有三鹿员工到菜市场捡菜叶时，这位曾经的女强人隔着监狱的玻璃哇哇大哭

作为奶业大市，石家庄的奶牛养殖数量仅次于唐山，在河北省排第二位。2008年底奶牛存栏量22.75万头，散养奶牛近10万头。散养的结果是造成了奶源收购的混乱，也为终端奶制品的安全埋下了隐患。三聚氰胺事件中，原金河奶源基地负责人耿金平即是被判处死刑的涉案人员之一。

从2008年底开始，石家庄市即开始对奶站、养殖小区的专项整治行动。根据当年出台的《关于进一步加强生鲜乳生产收购监管工作的实施意见》，明确了生鲜乳收购主体，即生鲜乳收购站必须由取得工商登记的乳制品生产企业、奶牛养殖场（小区）、奶农专业生产合作社开办。其他单位或者个人一律不得收购生鲜乳。

其次是按照"养殖入区、挤奶进厅"的目标，加快奶牛养殖标准化、规模化进程，并出台相应的资金扶持政策。截至目前，已建立奶牛小区403个，并分别与乳制品企业建立了购销合同。

李建胜所在的养牛小区负责向当地乳制品企业君乐宝乳业有限公司供奶。每到挤奶的时候，他就会把正在产奶的十几头奶牛赶到挤奶厅去，通过自动挤奶器完成挤奶工作。在登记完奶量、取样后，剩下的工作由奶站去完成，他只需要等着和奶站结算即可。

虽然有了稳定的收购商，但价格并没有保证。李建胜认为，由于他所在的养牛小区只有君乐宝一家有收购资格，少了竞争，当然是厂家说了算，"奶源供应多的时候，难保不压级、压价。"

石家庄市奶业协会秘书长刘亚男认为，三鹿婴幼儿奶粉事件后，石家庄加大了对奶场的整顿力度，目前从饲养这个环节，是可以被监管的。目前全国规模养殖率在30%左右，石家庄是100%。

在刘亚男看来，奶源的安全问题虽然得到控制，但在没有利益链接机制的情况下，依然会存在隐患，永远是少了抢，多了扔。行情不好的时候，企业算计奶农；行情好的时候，奶农算计企业。

"企业需要和奶农之间建立长效的利益链接机制，让奶农愿意为企业贡献高质量的奶源；企业也应该为此支付相对较高的回报。"刘亚男举例说，像一些发达国家的奶企除了平时按市场价格支付奶农收购费用外，还会根据一年的盈利情况，按照奶农交奶数量的多少，进行年终分红，平衡奶农全年的收益。

奶业格局重新洗牌

三鹿倒下后，石家庄的奶业格局也在重新洗牌。目前伊利、蒙牛占据了70%以上的市场份额，一些石家庄本地二线品牌，则也迅速抢占老大倒下后腾出的市场空间。承接三鹿核心资产的三元，并未能接下其原来的市场份额。

一位负责向三鹿送奶的石家庄行唐县奶场负责人说，全县112个养殖小区，目前每天向三元送奶的冷储运输车只有9辆，"现在的量比以前差多了。"他所在的养殖小区，有600多头牛，一天能产奶5吨左右。

虽然公司规定给奶农的价格不能超过2.9元/公斤，但奶场还是私下加到了3元，"要不，农户都跑其他养殖小区去了。"从原来的游击式抢奶，进化到了奶场想方设法争抢奶农。

作为原三鹿的供货商兼代理商，北京世行商贸有限公司副总经理姚文华更关心的是欠款情况，在结清了召回产品的退货款后，代理商垫付的市场费用，作为上游供货商，向其供应原材料的货款共计几百万元还没有结清。"好几个供货商都因三鹿事件而赔进去了。"姚文华说。

对当地人而言，三鹿的倒下就像是一场梦。"响当当的一个企业说没就没了。"一位经常在外出差的石家庄本地人说，以前别人问是哪里人，一说石家庄，别人会说，"哦，你们那里有个三鹿。"现在都会反问他，"三鹿就是你们那的吧？"语气的不同，让他感觉到了一个企业品牌对一个城市的双重解读。

三鹿的教训和其他几起食品安全事件，被专门编辑成了《案例反思》，由市政府发到各个政府部门，结合自身工作，进行学习讨论。

石家庄市卫生监督局卫生应急处处长徐玮在其《"三鹿奶粉事件"周年回顾与反思》中写道，"作为生活在这个城市的市民，尤其是亲身经历过这个事件的人，至今仍觉得像是一场梦"。

三聚氰胺事件影响的人

三鹿集团集团原董事长田文华
2009年1月被判无期徒刑

三鹿奶粉事件主犯张玉军
张玉军以三聚氰胺和麦芽糊精为原料，配制出专供在原奶中添加，以提高原奶蛋白检测含量的含有三聚氰胺的混合物"蛋白粉"。2009年11月24日被执行死刑。

三鹿奶粉事件主犯耿金平
耿金平在明知"蛋白粉"为非食品原料、不能供人食用的情况下，多次将其添加至原奶中，并销售到三鹿集团等处。2009年11月24日三鹿刑事犯罪案犯耿金平被执行死刑。

国家质量监督检验检疫总局原局长李长江
2008年9月22日引咎辞职。

石家庄市原市委副书记、市长冀纯堂
2008年9月17日被免职

患儿
截至2008年11月27日，全国累计报告因食用三鹿牌奶粉和其他个别问题奶粉导致泌尿系统出现异常的患儿29万余人。

奶农
从9月14日到16日，河北全省损失生鲜奶5936吨，平均3000元人民币一吨的牛奶，除少量以200一吨贱卖外，绝大多数都被奶农忍痛无奈地倒掉。

前三鹿员工
三鹿集团2009年2月12日正式宣布破产。随后，北京三元集团与河北三元食品有限公司组成的联合竞拍体以6.165亿元人民币成功竞购三鹿核心资产。被动卷入这场风暴的2900名普通员工，其命运随企业一起沉浮。

三元这三年

■ 本报记者 李丽 北京报道

当北京三元食品股份有限公司（下称三元）的副总经理吕淑芹被问起三年前收购石家庄三鹿集团股份有限公司（下称三鹿）的相关事情时，她有些意外，"怎么这么久了还有人会关心这个问题？"

三年前，三鹿三聚氰胺事件让整个乳制品行业遭受巨大打击，很多著名的乳制品品牌都未能幸免，只有三元"独善其身"。据吕淑芹介绍，在三聚氰胺发生时，三元的产品供不应求，产品刚刚上架很快就能卖空。

在众人看来，三元收购三鹿之后，市场反应良好，并被认为有机会冲进国内乳企第一阵营，但是就在其他乳制品品牌疗伤重振之后，三元迎来的却是业绩的低迷。2009年当年，三元净利润亏损1.28亿元，2010年上半年营业利润仍然亏损4742万元。虽然三元在2010年全年实现了7000万的净利润，但是相对于伊利8个多亿的利润，蒙牛14个多亿的利润，三元依然没有达到想象中的强大。

三聚氰胺事件中，国企三元因为体制的保守使得自己没有盲目追赶市场而挽救了自己，但是对于国企色彩浓重的三元而言，对市场反应迟缓，也意味着机会的稍纵即逝。

三年前的收购

三元的前身是成立于1956年的北京市牛奶总站，1968年更名为北京市牛奶公司，1997年成立北京三元食品有限公司。据中国奶业协会高级经济师王怀宝介绍，三元是国企，外加三元的奶源主要集中在北京周边地区，主管部门要求比较严格，三元在三聚氰胺事件中没有出事也是在情理之中。

吕淑芹也认为三元能够在三聚氰胺事件中保证质量不出问题，最关键的原因就是奶源的控制。

据她介绍，三元与一般乳企不同，三元80%的奶是来自自有牧场，剩下的20%的奶来自于与三元长期合作，同时能够符合三元质量要求的大型养殖场。据了解，三元目前有30多个自有的养殖场，分布在北京周边地区及河北地区。

"三元一直将奶牛场视为自己的第一生产车间，每车奶都要经过三十多项指标的检测，每一个过程都有专人品尝的程序，每天都要进行原辅料、半成品、成品的安全留样制度，在产品保质期满两天之后，我们才会将样品销毁。"吕淑芹介绍道。在她看来，三元将奶源基地与自身发展步伐相匹配是三元能够在三聚氰胺事件中"幸免于难"的重要原因，"三元一直秉持的是'农业产业化+现代化加工'并举的经营模式，绝不收散奶，更不会去奶站收奶，我们不走这种发展的捷径。"

除了三元的自有牧场，三元的产品具有特供性质也是三元必须保证质量的一个重要原因。2004年，三元的产品被指定为"人民大会堂"宴会专用牛奶；2007年开始，三元承担中南海特需产品的供应；几十年来，三元都为历届"人大"、"政协"两会等中央及北京市重大政治活动、经济文化大型活动提供乳品特供。

说起三元收购三鹿，吕淑芹认为在当时的情况下，也只有三元有资格可以收购三鹿，"没有出现质量问题是三元最大的底气。"

据了解，三元及首农集团2009年分3次接手三鹿资产，其中第一次并购的资产为"三鹿集团"的土地使用权、房屋建筑物、机器设备等可持续经营的有效资产，但"唐山三鹿乳业有限公司"70.00%的投资权益和"石家庄君乐宝乳业有限公司"16.97%的投资权益，由于优先购买权人主张权利，最后并未被三元收购。

据吕淑芹介绍，三元收购三鹿时，首先就是要恢复生产，安抚民心；其次就是对三鹿进行整合，利用三鹿的生产线弥补三元产能不足的问题，最近三元对三鹿资产的一次调整是在去年的11月。

在行业人士看来，三元收购三鹿，无疑是一场蛇吞象的收购。据正略钧策管理咨询公司咨询顾问闫强介绍，当时的三鹿在全国都具有一定的影响力，市场份额可以排到全国前四，而三元却仅仅分布在北京及周边地区，排名远远落后于三鹿，一个区域性品牌收购一个全国性品牌在各方面都有诸多的不适应。而且对于三元而言，质量永远要排在市场的前面，所以三元在收购三鹿之后，如何在曾经"出事"的工厂里面生产出没有问题的产品要远胜于利用三鹿的渠道去开拓市场。

吕淑芹也承认，对于三元这家企业而言，国企的背景意味着在企业各方利益排序中，产品质量以及企业的责任会被排到第一位，而市场份额及销售额的大小永远没有质量重要。

国企是把双刃剑

2011年4月7日，三元发布的2010年年报，终于摆脱了2009年收购三鹿之后一年半的亏损，实现了7000多万的盈利。相比之下，伊利和蒙牛在2009年就实现了扭亏为盈，在2010年取得了较为强劲的增长：伊利在2010年实现了利润总额8.5亿，而蒙牛2010年利润达到了14.54亿。

闫强认为，三元收购三鹿后出现一年半的亏损属于行业性亏损。在他看来，虽然伊利、蒙牛等乳业巨头在当年就实现了扭亏为盈，但是液态奶仍处于全面亏损的状态，实现盈利的是奶粉等固态奶，而三元的业务基本都集中在液态奶上；另一方面，三元收购三鹿，从资金到经营上都面临一定的困难，要把三鹿的资产及人员融合到三元里面需要一定的时间进行消化，"还有就是三元的体制问题，体制内的三元在效率上是比较慢的。"闫强说道。

> 当年，国企三元因为体制的保守而挽救了自己，现在，由于国企对市场反应的迟缓，也让机会稍纵即逝

"其实三聚氰胺事件对于三元而言，是一个非常好的发展时机，三元应该把自己质量过硬的品质更好地宣传出去，但是三元的行动确实慢了一些。"

在三元强调自己不收奶农的奶时，国内很多的乳制品大户却都是与奶农合作的受益者。据王怀宝介绍，中国的乳制品行业发展起来也就是10年的时间，很多企业在发展过程中无法顾及奶源，而与奶农合作就是一个很好的方式，可以节省企业大量的时间和精力，这是蒙牛和伊利能够迅速铺满全国市场的一个有效手段。而三元强调自己的奶源基地，在可以确保质量的同时，确实牺牲了发展速度。三元在三聚氰胺事件受益于这种模式，但是在发展速度上也受到了束缚。

三元市场部经理王丹说，作为食品行业和畜牧行业而言，不能一味地强调发展速度，还是要一个可持续发展，规模化养牛是一个非常耗时间的事情，不是说说那么简单。

据闫强介绍，三元的产品主要集中在液态奶上，而三鹿在三聚氰胺事件之前，在婴幼儿奶粉板块已经取得了很好的认知度，但是三元在奶粉业务上却是一个"门外汉"。而且三元收购三鹿之后，三鹿的品牌并没有发挥作用，甚至在奶粉业务上也没有发挥出之前的优势。而且对于三鹿这一全国性品牌，如何在全国进行布局，在闫强看来，三元依然没有一个很好的规划。

但是王丹不这么认为，"三鹿的奶粉业务主要集中在低端奶粉，但是我们三元不做低价奶粉，我们把奶粉业务定位为中高端。我们收购三鹿之后，不是说它们的渠道和人员我们立马就能用，我们要重新调整。要让三鹿的人从之前做低端奶粉向做中高端奶粉的意识进行转变，是需要时间的。"

根据三元2010年年报显示，三元的液态奶营业收入在26亿元，而固态奶只有3.54亿元。

营销专家李志起也认为，三元收购三鹿在业务组合上，并没有实现有效的整合，三鹿之前具有优势的奶粉业务在三元手里没有得到很好的发展，而固态奶的利润一般比较厚，相比之下，三元主攻的液态奶的利润在当下的激烈竞争下已经变得薄之又薄。

"强调质量是非常重要的，但是为了追求质量而忽视发展速度，三元确实有'跑偏'的嫌疑。进行全国化的布局，合理化的产业结构以及市场化的改革，依然是三元走下去所必须要做的。"闫强说。

金沙江筑坝实情:移民失策生态存疑

■ 本报记者 杨兴云 永善报道

从滇东北的中心城市昭通市到永善县城所在地溪洛渡,公路沿途一座连一座的高山峭壁,美不胜收,但也在客观上成为永善这个国家级贫困县经济发展的天然屏障。

在距离溪洛渡3公里的巨大峡谷之间,本报记者看到,原本奔腾咆哮的金沙江水流正分别消逝在江边两侧3个导流洞中,河道中心一座庞大的坝体高约100多米。这就是溪洛渡水电站。

根据中国长江三峡集团日前在北京首次发布社会责任报告,该集团正在加快推进金沙江溪洛渡、向家坝、乌东德、白鹤滩4座巨型水电站的建设。这4个电站规划装机规模近4300万千瓦,相当于两个三峡工程,年发电量约1900亿千瓦时。

从三峡公司交流到永善县挂职副县长的吕邦华告诉记者,溪洛渡水电站的建设正在按照既定目标推进,将在2013年开始发电。

"由于溪洛渡电站的建设,永善县的发展提前了15至20年。"永善县发改局副局长霍康对本报记者说。

他列举了一系列数据:溪洛渡电站开工前的2005年,永善县的GDP为12.5亿元,2010年为26.89亿元;人均GDP由"十五"末的3141元增加到2010年的6664元;在固定资产投资方面,2005年为3.8亿元,2010年为15.5亿元(不包括溪洛渡电站的投资部分);地方财政一般预算收入,2005年为3146万元,2010年增长到13623万元,年均增长34.1%。

但事实上,金沙江下游巨型水电站的建设,在急剧改变当地社会经济发展面貌的同时,也给当地遗留下诸多待解的难题。

失败的移民政策

6月21日,一台挖掘机正在距永善县城溪洛渡镇环城路下边的陡峭山坡山开挖土方。

望着眼前正在平整的山坡,何祥贵神情凝重。何祥贵的家曾经在距离此处500米的地方,由于溪洛渡电站建设的需要,两年前被征地。

何祥贵是溪洛渡镇农场村一组的村民,今年65岁,连续三代都在这个地方居住。尽管同样由于电站建设的缘故被征了地,但因为土地不在施工区内,所以不能享受移民的相关政策待遇,而且被划定的安置区也是属于条件不好的地块。

跟何祥贵情况一样的,在农场村一组有32户,整个农场村则有105户。

目前,何祥贵和老伴用补偿款租房住,两个孩子在被拆迁的地方搭棚居住,无水无电。

> 金沙江四座大坝建成之后,很多激流险滩都会消失,原来的水生物种将不得不改变生存习性

实际上,享受移民政策待遇的坳口村杨然明一家四口,同样居住在一座简陋的棚户中。杨然明说,搭建这个棚户花了将近3万元,没有房子到处搭建棚户的日子已经过了6年。

杨然明一家人只有她一个人有土地,连生活费总共领过十五六万的补偿款,几年过后,钱已经花得差不多了。至于该得多少钱,杨然明也不清楚,"一般都是村民闹得厉害了,上面又给一点。有时候发一个存折,只有50元,林林总总已经发给几十个存折。"

与何祥贵及杨然明比起来,那些被安排外迁的移民似乎有着更为曲折的故事。

施工区的移民原本都是被安排外迁到云南省普洱市靠近中缅边境的孟连县,村民不愿去,东躲西藏,但还是被一个个送到孟连。"现在大部分都跑回来了。政府同意重新安置。"杨然明说。

永善县移民局党组书记刘利丹证实了上述说法。他表示,截至目前,当初外迁到孟连的1091户4404人,只剩下80户361人。

整个移民外迁的过程一波三折。从2004年1月至2005年12月,只实施了7批250户1062人外迁孟连集中安置。

随后,2006年7月9日至30日,永善县按照"移民安置规划必须搬迁的移民,无正当理由不得拖延搬迁或者拒迁"之规定,依法实施了8至22批200户831人集中动迁到孟连。然而,永善县政府提供的资料显示,尽管如此,其中的57户289人搬迁至勐马后,很快便陆续返回永善。

看到家乡的发展机遇,更增添了移民返乡发展的信念,2009年更是形成移民返流的高潮。

"上述情况在事实上宣告了移民外迁决策的失败。"永善县有关人士表示。

两头为难的政府

面对上述情况,政府方面不得不对相关政策作出调整。

省市县开始组成调研组,着手解决施工区移民安置问题。经过三个多月调查研究,云南省移民局下发了《关于印发金沙江溪洛渡水电站(云南部分)施工区移民安置调整方案的通知》,明确了"一条底线"、"两个许可"、"三类安置方式"、"四项优惠政策"和"五方责任",在事实上对原来的政策进行了否定。

新的调整方案提出,政府原审定为外迁农业集中安置的移民可以改变安置方式;选择各类安置方式的移民可以有条件地享受长效补偿政策。在充分尊重移民意愿的前提下,提供外迁孟连农业集中安置、县内外自行安置、永善县城镇安置三类安置方式供移民选择。



正在建设中的溪洛渡大坝 杨兴云/摄

然而,政策的不断调整也在一定程度上对政府相关政策及决策的严肃性产生了负面影响。刘利丹表示,一些移民据此将政府的政策形容为"牙膏政策",认为越闹好处越多。

除此之外,造成上述情形的背景还与投资主体的变更有着直接的关系。与三峡电站的国家作为投资主体不同,金沙江上四座巨型电站的投资主体已经变化为三峡集团公司,国家有关部门同意,三峡集团公司在利用三峡电站发电后获取的利润、发行债券、银行融资等方式滚动开发,投资四座电站建设。

永善县委宣传部部长刘冬梅表示,三峡公司作为投资者想要追求投资利益的最大化,另一方面,移民群众从自身利益出发也要争取利益的最大化,剩下夹在二者之间的地方政府在中间"踩跷跷板",由于地方政府只是政策的执行者,在滞后的政策背景下,结果便常常是"踩下这头,翘起那头"。

她表示,产生上述移民问题的主要原因在于,溪洛渡电站在建设过程中的移民政策基本上是边建设、边制定、边完善。

事实上,随着溪洛渡和向家坝电站建设进度的逐步推进,今年永善县还将移民3万人,工作压力非常大。

生态存疑

尽管三峡大坝对下游众多湖泊河流水量变化的具体影响还有待于更多的实证研究证实,但对于巨型电站给河流生态及相关环境带来的影响,已经越来越受到人们的关注,甚至在政府内部的认识也开始趋于一致。

近期举行的国务院常务会议就公开承认,三峡工程在发挥巨大综合效益的同时,在移民安稳致富、生态环境保护、地质灾害防治等方面还存在一些亟须解决的问题,对长江中下游航运、灌溉、供水等也产生了一定影响。

一位不愿具名的正在参与建设溪洛渡电站的三峡公司工程师向记者表示,在金沙江这样流域面积庞大的河流上修筑大坝,除了对生物洄游的影响之外,对一些原本习惯于激流环境的鱼类及水生物的影响也是显而易见的。

他说,四座大坝建成之后,很多激流险滩都会消失,水流将会变得十分平缓,原来的水生物种将面临不得不改变生存习性的问题。

除此之外,上述人士表示,大坝及水体的巨大质量对河道的岩层结构肯定也会产生不同于之前的压力,很多水量不可避免地会从地下溶洞中流走。

"同时,还有原来一直裸露在水体之上的山体,在经过水流的浸泡之后,也极易酥松变软,形成山体滑坡,引发地质灾害。"上述工程师说。

此外,值得一提的是,根据国家审计署公布的金沙江溪洛渡水电站工程第一阶段审计结果,溪洛渡工程计划2002年初开始筹建,2008年11月金沙江截流。而实际2003年3月开始筹建,2007年11月完成金沙江截流。筹建工作较原计划推迟15个月,截流提前12个月,合计压缩工期27个月,加大了工程建设风险和难度,也增加了项目建设成本。

金沙江四大巨型水电站基本情况

名称	溪洛渡水电站	向家坝水电站	白鹤滩水电站	乌东德水电站
位置	四川省雷波县和云南省永善县接壤的金沙江峡谷段	云南省水富县和四川省宜宾县境内	云南省巧家县与四川省宁南县境内	四川省会东县和云南省禄劝县交界的金沙江干流上
开工时间	2005年	2006年	正在筹建中	正在筹建中
投产发电时间	2013年	2012年	2020年	2020年
总装机容量(万千瓦)	1386	640	1400	870
多年平均发电量(亿千瓦时)	571.2	307.5	602.4	390.7
总库容(亿立方米)	126.7	51.63	188	40
最大坝高(米)	278	162	277	240

资料来源:根据公开资料整理

14.98万起 逸致价格引发车市强震

2011年6月22日,北京,广汽丰田在北京正式向外界公布逸致的官方售价,价格区间为14.98 – 23.98 万元,并正式接受预定。

从去年12月广州车展宣布导入,到今年4月上海车展公布配置,再到此次价格发布,广汽丰田独具匠心打造的国内首款FUV车型E´Z逸致,无疑成为这个夏天最受期待的车型之一。

逸致共有1.6L、1.8L、2.0L3种动力6款车型,值得一提的是逸致的入门级车型160E精英版配备了VSC车身稳定控制系统、TRC牵引力控制系统、HAC上坡起步辅助控制系统和5个空气囊,配置水平远超中高级轿车,但定价仅为14.98万元。逸致的价格区间,涵盖了国内目前最具购买力的消费市场,并且远远低于产品发布后公众对其价格的预期,堪称同类车型中最具性价比、选择最丰富的车型。

160E 精英版	149800
180E 精英版	159800
180G 舒适版	169800
180G 豪华版	179800
180G 豪华多功能版	189800
200V 至尊导航版	239800

业内专家预计,主打"宜商宜家"的逸致,其集合"轿车、MPV、SUV"三车优势于一体所体现的综合价值,以及率先契合当下多功能车新消费潮流所展现的前瞻性和持久生命力,是最为突出的竞争优势。

广汽丰田执行副总经理冯兴亚表示:"逸致带给客户的综合价值和长期价值,已经超越了中高级轿车,但售价却可以为更广泛的人群所接受。可以说,逸致以超越中高级轿车的品质和超乎想象的性价比,在FUV这一国内空白细分市场上确立了价格与价值的双基准。市场将证明逸致是推动中国FUV市场发展的价值典范。"

可以预见,凭借其卓越的产品优势和合理的定价,逸致必将在FUV这个空白市场树立起难以逾越的价值标杆,对中级车、MPV、SUV等多个细分市场产生强有力的冲击,引发车市强烈震动。

物超所值 全面满足汽车消费新需求

2011年以来,国内车市整体增速放缓,然而SUV、MPV等细分市场却呈现出持续、爆发性增长,数据显示,今年前4个月SUV和MPV销量同比累计增长34.9%和19%。尤其是SUV的井喷使之在短短两年内,从一个细分市场发展为主流市场。

上述数据说明,国内车市对车辆多元化功能的潜在需求,正转为显性的消费。事实上,随着中国城市化进程加快、人口结构转为3+2+2以及家庭观念的兴盛,国内乘用车市正朝着更加理性的方向转变,呈现以"高水平全方面满足的多功能化"为主的消费特征,国内车市多元化消费时代正步入一个全新的阶段。消费者在用车选择上更注重大空间、多用途,商务和家用兼顾、时尚和实用并重。多功能车市场的消费需求逐步显现综合化、高级化和高度平衡的新特点。

显然,逸致的主打市场横跨多功能车与轿车。与中高级轿车相比,逸致在产品力上实现超越的同时,14.98–23.98万元的价格区间让其拥有超乎想象的性价比优势,完全满足社会主流中坚阶层的消费需求。它的优势也将随着多元化消费时代的到来而日益凸现。

"双VVT–i+CVT铂金组合"媲美主流中高级轿车的舒适性。

逸致的1.8L和2.0L车型全部配备了丰田最新研制的CVT无级变速器,与双VVT–i发动机组成了动力系统的"铂金组合"。相对于涡轮增压车型加速过程中呈现出的迟滞现象,"铂金动力组合"的动力输出更平顺舒适,毫无顿挫感,尤其适合在频繁刹车的城市行驶。

此外,这一组合还为逸致带来了出色的燃油经济性,百公里油耗仅为7.7L。



逸致价格发布会

另一方面,逸致的静谧性堪比豪华车型。测试显示,在背景噪声50.3dB,车速110km/h的环境下,逸致车内噪音只有68.1dB,这个数值已接近豪华品牌车型的表现。可以说,不论在家庭出游还是商务使用,逸致完全可以提供中高级轿车才具备的舒心感。

超越中高级轿车的宽敞、灵活的车内空间。

从SUV的热销不难看出,空间是多功能车消费者最看重的因素之一。逸致拥有2780mm的超长轴距,超过了国内中高级车标杆车型,更超过同类车型T车达10.2CM。在放平第二、三排座椅后,逸致还可以形成一个完全平整的行李空间,183CM的长度可容纳两三个成年人在这个舒适的"逸致大堂"上平躺休息。而对T车型来说,尽管它中排的三个座椅可以独立拆卸,但不论是放仅不便于装载大平靠背还是拆下座椅,都无法形成一个平整的地台,不件行李,更无法让驾乘者在车内平躺休息。可以说,逸致实现了"宽大的空间+平整的地板+多变的座椅组合",满足了"宜商宜家"的复合消费需求。

超豪华的安全配备打造顶级安全性能。作为国内首款FUV时尚多功能车,逸致不仅拥有丰田领先业内的GOA车身,而且在安全配备上可谓下足功夫。除了标配ABS、EBD、BA等常规安全配备以外,逸致更全系标配了VSC车身稳定控制系统、TRC牵引力控制系统和HAC(上坡起步辅助控制系统)这一顶级"安行套餐",完全超越中高级轿车的装备标准。

在被动安全装置上,逸致也可圈可点。G级以上车型具有前排SRS空气囊、驾驶席膝部空气囊等7个SRS空气囊,而同类型车T车仅4个空气囊,M车更是只有2.0顶配才具有4空气囊,其他配置仅有2个空气囊,逸致在这方面达到甚至超越中高级车水准。

高科技、实用性突出,是逸致的一大特色。逸致装备的多项先进技术和诸多巧妙的便利性设计,大幅超越了主流中高级轿车,体现出高度的科技感和关怀备至的人性化设计特色。逸致在高配置车型上配备了驾驶席电动6向调节和驾驶席电动腰托调节、智能钥匙、触摸式门锁系统、定速巡航、倒车影像等一系列先进设备,为消费者提供更智能化和富有乐趣的驾驶体验。值得一提的是,智能钥匙等装置在国内主流中高级车诸如迈腾、君威上,价格达25万的车型才具备。而触摸式门锁系统,在像皇冠这样的C级车上才能见到。

尤其值得一提的是,车内空气中VOC的含量对驾乘人员的健康非常关键。通过严格选用多种先进环保材料,逸致的VOC含量大部分指标超越日本有关法规标准。在这种看不见的地方也能做到如此上乘的水准,足以体现广汽丰田追求"顾客第一"、"品质第一"的彻底精神。

卓越品质 源自领先业界的制造体系

卓越品质离不开领先业界的制造体系。广汽丰田作为"丰田21世纪全球模范工厂"和TPS革新基地,不仅拥有丰田全球最先进、世界领先的生产设备和工艺,而且全面、同步移植了丰田制造体系的最新管理成果。

逸致将与汉兰达共线生产。多达1501个检测项目,以及成品车之后的严格抽样检查和试驾测试,使任何不良都不许放过,确保所有出品均达到丰田全球统一的品质标准。

广汽丰田品质保障体系不仅限于广汽丰田工厂自身,它更是一个延伸至配套厂商的品质保障体系。在整个体系的各个环节,广汽丰田与其上游配套厂商一道一如既往地强化品质管理,以确保每一辆逸致的品质都臻于完美。

预计在6月底,广汽丰田大部分销售店都可以按照标准业务流程开展二手车置换业务。目前,广汽丰田已经有77家二手车置换认证店。借助领先业内的e–CRB系统,广汽丰田二手车置换业务以融合世界领先IT技术的二手车评估系统为工具,为顾客提供安心、快捷的评估、报价。将来,广汽丰田还将在全国近300家销售店全面推进二手车置换认证业务,为消费者换购提供方便。"心悦服务"是广汽丰田以"尊贵、贴心(Personal & Premium)"为核心理念的渠道品牌旗下的服务品牌。除了卓越的产品品质,丰田先进的生产制造工艺及领先业界的渠道服务体系也为逸致带来了同级别车难以比拟的高价值体验。

业内专家评价,随着售价的公布,凭借其在产品、价格、品质、服务等全方位塑造的"高价值",逸致将一锤定音地确立国内FUV市场价格、价值的双基准。可以预见的是,逸致将成为广汽丰田继中高级车标杆凯美瑞、豪华城市型SUV汉兰达后的又一精品力作。(冯嘉/文)

收费公路调查之北京

公路成了“创收”工具

■ 本报记者 陈勇 实习记者 宋平 北京报道

“此路是我开，此树是我栽，要想从此过，留下买路钱。”原本武侠里才有的片段，如今原样搬回了现实。

为改变这一现状，国家交通运输部、国家发展改革委、财政部、监察部、国务院纠风办联合在京召开全国收费公路专项清理工作电视电话会议，决定从6月20日起，在全国范围内开展为期一年的收费公路专项清理工作。

五部委将通过一年左右时间的专项清理工作，全面清理公路超期收费、通行费收费标准偏高等违规及不合理收费，坚决撤销收费期满的收费项目，取消间距不符合规定的收费站（点），纠正各种违规收费行为。

事实上，针对高速公路收费问题的争议由来已久，类似的清理整顿也已进行过多次，最后仍不了了之。

随着公众舆论对收费公路的再次关注，作为北京市老大难的9条收费公路再次被提上议程。交通部称，地方公路债务风险是地方政府普遍担忧的问题。然而，自2004年8月，101国道密云至古北口段停止收费后，北京早已没有政府还贷公路。

对此，北京市交通委一名工作人员接受本报记者采访时表示，这个暂时不方便说，其中缘由很复杂。

收费的秘密

北京市第一条收费公路是连接北京到石家庄的京石高速，京石高速一期于1987年11月建成，尚未全线贯通即开始向过往车辆收取通行费。

接近公路系统的人士透露，当年这一决定是考虑道路建设资金紧缺，才匆忙“以路养路”。

一年后，三部委颁发的《贷款修建高等级公路和大型公路桥梁、隧道收取车辆通行费规定》。之后，京石高速公路成为“贷款修路，收费还贷”的政府还贷路。按照规定，政府还贷路最长15年，在收费期限届满前还清贷款的必须终止收费。

可就在收费期限即将到期时，1999年12月，经北京市政府同意，京石高速公路的经营权授予了首都高速公路发展有限公司（以下简称首发公司），经营期限30年（自2001年1月1日至2029年12月31日）。

一名退休的“北京市路政局”人士回忆，北京市政府的这一做法在当时引起很大非议，北京“两会”时，许多代表也就此纷纷提出异议，但最后还是不了了之。

2004年11月，国务院颁发了《收费公路管理条例》，专门界定“政府还贷公路”与“经营性公路”收费期限的区别。前者条例规定收费期限最长不得超过15年，在收费期限届满前还清贷款的必须终止收费。而对于后者，按照收回投资并有合理回报的原则，最长不得超过25年，中西部地区可放宽至30年。

> 政府在高速路建设上是有责任的，不能完全把高速公路建设的责任推向市场，公路变成“私路”

同年，北京市路政局答复社会质询称，京石公路还清贷款本息的时间是2026年，还有8亿贷款没还清。然而，北京市审计局2005年出示的一份报告显示，总造价约10.15亿元的京石高速早在2000年已还清本息，到2004年底已累计收费17亿余元，偿还贷款等款项后盈余近6亿元。

上述退休人士称，首发公司本作为交通局的下属单位，成立时忽然变成市里直管企业，和交通局平级，首发的重大工程项目报市委市政府直接批准。2003年首都交通委员会成立，也只与首发有行业管理的关系。

持续关注此事的北京市人大代表、首都经济贸易大学财税学院院长赵仑表示，2008年，国家三部委发布了《收费公路权益转让办法》，按照《办法》，转让经营权是要扣掉前面的收费时间的。然而，北京没有一条收费公路是如此执行，且除了一条年限为25年外，其余均为30年。

“以京石高速为例，如果1999年转让，前面的12年应该扣除。”赵仑说，这个事情，他在2009年北京“两会”时，还专门提过一个议案，首发公司也为此专门派过两名处长来答复，但没有任何结果。

2008年2月，国家审计署对多条高速公路收费进行审计，最后结论为“不合理、但不违法不违规”。

公路变“私路”

若按《条例》等政策法规的规定，北京市9条高速公路早已过了收费期。其中包括首发集团拥有的1987年建成通车的京石高速（北京段）、1993年建成通车的京津塘高速（北京段））、1990年建成通车的通燕高速（北京段），总长99.8公里，占首发集团管理的收费公路总里程的15%。

首发集团于今年3月发布的《2011年度第一期中期票据募集说明书》显示，京石高速2009年收费收入4.17亿元，占当年收费总收入的13%；2009年，首发集团通行费增收近32亿元。

北京市路政局工作人员在接受本报记者采访时表示，一些高速公路在还清贷款后，已与路政局没有关联，具体情况要向经营公司所了解。



北京机场高速收费站，公路超限收费已成顽疾 CFP/供图

公开资料显示，首发集团成立于1999年9月。2008年12月，公司的出资人由北京市国资委变更为北京国有资本经营管理中心（以下简称北京国资中心），首发集团也成为了国资中心的子公司。截至2010年3月末，北京国资中心、北京市首都创业集团有限公司、北京市国有资产经营有限责任公司及北京能源投资（集团）有限公司分别持有首发集团84.74%、7.03%、4.53%和3.70%股份。

上世纪90年代，中国为了快速建立高速公路网络，政府采取了“贷款修路、修路还贷”的做法，高速公路得到了快速发展。中国高速公路的飞跃式建设让中国交通变得四通八达，但与此同时，收费公路的出现也给国人带来了全球最高的过路成本。

国家审计署资料显示，中国收费公路里程已达20万公里，相当于高速、一级和二级公路总量的55%。目前全世界收费公路14万公里，其中有10万公里在中国，占了全世界的70%。

从审计报告所披露的信息来看，京石高速的性质由政府还贷路变成经营性公路后，不仅收费期被延长到了30年，而且还是从其经营权被转让给首发公司后的2000年开始起算，其实际收费期就变成了42年。

“政府在高速路建设上是有责任的，不能完全把高速公路建设的责任推向市场，公路变成‘私路’。”赵仑说，纵观中国高速公路的发展，不难发现，贷款还清后，大部分高速公路变成了“创收”工具，政府与民争利的影像越来越发清晰。

养护和造价

6月17日，有媒体称，京石收费30多亿元，被用于道路养护的仅6679.3万元，不足于一个零头。

中国公路学会学术部部长韩立萍认为，这一说法不专业，每条道路的养护成本都是不同的，不能相同而论。

北京市交通委在答复赵仑议案时辩称，北京市首都公路发展集团有限公司主要承担了北京市高速公路的融资建设任务。首发集团在“十一五”期间，修建京平、京包、机场南线、京津第二通道（北京段）、京承高速公路三期、西六环等10个高速公路建设项目，共286公里，建设资金总需求432亿元，其中资本金178亿元。同期，首发集团8条路负债运营，没有盈余资金作为新路资本金投入。

此外，该公司还负责八达岭路、京开路、六环路（尚未全线贯通）等8条高速公路的运营管理，总里程约397公里，2006年通行费收入总计18.28亿元。另外受市政府委托，首发集团还负责五环路（98.58公里）日常维护工作。其负债总额220亿元，资产负债率54%。

每条路的造价都不同，养护上成本也不能相同而论。不愿意透露的前首发公司人士表示，以五环路为例，全长98.58公里的五环路，概算投资为136.4亿元。而全长65公里的四环路，道路工程也花了70多个亿。上述人士直言，虽然其中可能会有水分，但道路维护和建设成本并非如外界想象如此简单。

路上需要绿化，道路需要工人来维护，人员的工资、机械进场以及各方面的成本，这都不是一笔两笔能算清楚的。按市场价来算，沥青砼成本每平米350× 0.06× 2.38=49.98元，摊铺费用每平米2.8~3.5元，还有压路机、沥青摊铺机等进场费用，这些人员除正常工资外，还有500-1500元/月的补助费，零租的100元/天。这都还是算全了的，只是部分一小块的账，他表示，开工的道路不止一条，这些成本无论从养护还是造价上都是高额的，再者，现在公司也讲究集团化、多元化发展，还有其他产业需要顾及，这都需要钱。



| 一周中国 |



大陆居民赴台湾自由行本月底将成行

本月28日大陆赴台自由行将正式启动，两岸两会21日换文确认了试点开放大陆居民赴台湾个人旅游，台湾移民署22日正式开始接受自由行申请，最快办理需要2个工作日。第一批试点城市为北京、上海、厦门，游客人数每日上限为500人。自2008年7月开放陆客团体旅游以来为台湾带来约267亿元。

经观点评 两岸自由行的开通，堪称两岸往来的新步骤与新阶段。不过，旅游仅仅是两岸往来低层次的阶段；未来，我们不仅期待自由行的范围扩大，条件放宽，更期待伴随着两岸往来的日益增强，两岸人民可以建立良性互动的政经关系，促进两岸经贸的发展。

南科大学生家长回应港科大三教授

6月22日，南科大学生家长在博客上发布《南科大学生家长对港科大三位教授的回应》，回应港科大三位教授16日发布的联名公开信《要改革不要口号》，信中直指南科大现存的问题，如"自主招生，自授文凭"绝不是高教改革核心。家长表示支持南科大和朱清时。这三位教授因办学理念先后离开了南科大。

经观点评 对南科大的改革，应该有包容的心态，南科大的探索，未必不能成就中国高校发展的新路径；学生不是试验品，改革既要有宏观的大方针，也不能忽视细节设计。我们希望听到振聋发聩的口号，更希望看到切实有成效的改良。



原杭州副市长许迈永案二审维判死刑

6月21日，原杭州市副市长许迈永被浙江省高级法院二审裁定，维持宁波市中级法院此前死刑判决。2009年4月，许迈永被"双规"。1995年至2009年间，许迈永利用职务便利，为有关单位和个人在取得土地使用权等事项上谋取利益，收受、索取财物共计人民币1.45亿余元。

经观点评 作为近年来涉案最高，被判处极刑的高级官员，许迈永的腐败之路依然与地方建设过程中土地使用等问题息息相关。死刑固然可以惩处涉案当事人，然而，各地政府官员在利益上的前赴后继，说明必须将许迈永们的权力置于阳光之下，真正实现制约机制的效用，才有可能杜绝腐败的苗头。

新疆440万亩草原将禁牧牧民最高每亩获补50元

今年起，新疆伊犁州将连续5年对包括那拉提草原、昭苏草原在内的440万亩草原实行禁牧，当地牧民最高可获每年每亩50元的补贴。伊犁州拥有天然草场面积5129.26万亩。随着国家"退牧还草"项目的实施和伊犁州牧民定居工程的推进，伊犁河谷草原退化趋势逐步得到遏制。2005年，伊犁草原被《国家地理》杂志评为全国最美的六大草原之一。

经观点评 最美的草原正在消失，这是中国诸多地区环境恶化的一个写照。通过退耕还林的方式，减少草原的畜牧承载量，对保护草原起到积极作用。不过，草原生态系统恶化的原因是多方面的。除了政府补贴之外，还需要建立当地牧民生存与发展的长效机制。

点评人:周靓

| 收费公路调查之江苏 |

一则帖子曝出的乱象

■ 本报记者 叶静宇 上海报道

6月21日，南京著名维权人士黄乃海一纸诉状，将江苏省物价局告上了南京市中级人民法院，要求省物价部门依法查处南京机场高速的违规收费，降低机场高速收费标准。

几天前，被称为江苏省"省门第一路"的南京机场高速，在网络上被曝光连续14年超标收费逾50%，一时间站在了刚刚启动的全国收费公路专项清理工作的风口浪尖。

就这一事由，黄乃海此番已是二度"民告官"。2009年，他先后到南京市中院、江苏省高院提起诉讼，结果均被驳回。

乱象

6月15日，一则题为《南京机场"天价高速"每公里均价超标逾50%》的帖子在网络上热传，帖子称南京机场高速采取双向收费，单程29公里收费20元，超过法定收费标准逾50%。

隔天，江苏省交通运输厅在接受媒体采访时便承认确有其事，并答复将用一年时间全面整治省内收费公路存在的问题。

然而，江苏省物价局面对黄乃海的诉讼却显得左右为难。

物价局认为，1997年南京机场高速开通时，省物价局、财政厅、交通厅三家一起发文批复了南京机场高速现行的收费标准，手续完备。

但此前该局一位处长则表示，江苏远不止这一条高速收费超标，公路超期收费、通行费标准偏高等违规不合理收费行为普遍存在。物价部门也觉得"实在太不像话"，曾想降低某一条路的收费价格，但是地方反映压力太大，最后便不了了之。

事实上，正如该位处长所言，江苏省多条高速公路和收费公路已是乱象百出。

安徽和县人冯凯每次送客户到南京禄口机场，都要体验一次收费公路之"贵"。从和县途经南京浦口区乌江镇进入南京124省道，是第一个收费站，收费10元，道路等级为一级公路；从浦口上长江三桥，第二个收费站，过桥费20元；从长江三桥上南京绕城高速，从南庄收费站下，收费15元；从南庄收费站出来上机场高速，行程6公里，机场高速收费站按标准收费20元。60多公里的路程，冯凯要停靠4个收费站，过路费高达65元，每公里收费在1元左右。

但4家收费站均表示，他们是按规定收费，并没有多收钱。

通行费标准偏高也在多条公路上存在。

根据2004年江苏省物价局、省财政厅、省交通厅《关于调整全省公路车辆通行费征收政策的通知》，江苏高速公路7座以下客车的收费费率为每公里0.45元。在这通知出台的最初几年中，大多数高速公路如沿海高速、宁杭高速等还都是按这个标准执行，但后来的多条高速公路收费标准明显偏离，沪苏浙高速、通锡高速锡张段、南京绕越高速东南段等以每公里0.55元的收费标准成为省内"最贵高速"的代表。

此次受到聚焦的南京机场高速，

> 60多公里的路程，冯凯要停靠4个收费站，过路费高达65元，每公里收费在1元左右

按照每次20元，来回40元的标准收费，每公里收费更是高达0.69元。但几年来，媒体和公众几乎未间断过的质疑，均没能撼动这条"省门第一路"的高收费。

南京绕城公路也是"玩弄"收费标准的"高手"。这条公路当初按一级公路标准建成，并按照一级公路标准10元收费。后来，部分路段按高速公路标准进行了扩建，2009年7月，开始按照江苏省一般联网高速公路收费的最低标准15元/次来收费。然而，在执行《高速公路条例》中"收费排队超过200米免费放行"的规定时，绕城公路却又声称自己是一级公路。



未来的21年，沪宁高速还将轻松坐收近千亿通行费　CFP/供图

暴利

以江苏省第一条高速公路沪宁高速为例，这条高速自1996年通车，从1997年起开始收费，根据沪宁高速江苏段的资产所有者"江苏宁沪高速公路有限公司"（下称"宁沪高速"）2010年年报数据，1997年起到2010年间共收取通行费273亿元。

而根据交通部1995年对沪宁高速全线概算审查批复，该线总投资大约为70.4亿元。

沪宁高速的收费经营期原定至2027年6月27日，长达30年。2003年沪宁高速进行了扩建，江苏省政府同意在30年基础上再延长收费经营期5年，至2032年6月26日。

随着长三角一体化的加快，这条连接上海和苏南重镇的"主动脉"，车流量仍在不断增长。按2010年沪宁高速40亿的通行费再算上每年增幅，未来的21年，这条250公里的道路，还将轻松坐收近千亿通行费。

根据核心资产为沪宁高速江苏段的宁沪高速2010年财报，该公司去年净利润高达38.1%。同期，万科的净利润率为14.36%，中国银行净利润率37.72%，中石油净利润率9.54%，中兴证券40.70%。国内权威证券媒体曾评比过2009年上市公司三大暴利行业，路桥业荣登榜首，金融保险业位居次席，房地产业只能敬陪末座。

实际上，本报记者经过梳理发现，包括沪宁高速，江苏省几条重要的高速公路的收费年限，几乎全部超过了国家规定的最高年限25年。

知情人士称，不少公路经过改建、扩建后，公众已经很难准确把握每条公路的收费经营期限了，更难以维护自身的合法权益。

难题?

作为全国高速公路里程第二、密度居首的省份，江苏省多年前就抢抓长三角一体化和发展现代物流业的机遇，在多个地方布局成为各类区域性物流中心。

2005年，南京提出将定位为"长三角国际物流副中心、长江流域区域物流转换中心、南京都市圈物流配送中心"。根据国家现代物流业调整振兴规划纲要，南京要建成21个全国性物流节点城市和长三角物流区域中心城市之一，并成为其中的"重要节点"。

然而，南京一位物流业人士坦言，在目前联运难以发展的传统物流方式下，公路收费过高实际上一直制约着物流企业做大做强。"就从长三角两省一市范围内的物流生意来算，我们认为不合理的公路收费占整个成本的20%左右。"该人士表示，他曾经也向物价部门反映过这方面的情况，但难以撼动收费公路"老大难"的问题。

不过，从政府的角度来看，近几年，江苏省也不乏降低高速公路收费的决心和做法。

在去年4月1日实施的《江苏省收费公路管理条例》中，江苏省通过地方立法就已经对公路的收费原则、年限、收费管理等一一进行了规定，并与国家要求完全一致。

2004年，国务院通过的《收费公路管理条例》明确规定：第一，收费公路的收费期限届满，必须终止收费；第二，政府还贷公路在批准的收费期限届满前已经还清贷款、还清有偿集资款的，必须终止收费。

但江苏省在将此决定落实到执行上，却因现实困难而难以推动。

江苏省交通厅厅长游庆仲就曾道出其面临的难题："路不修，经济就发展不起来，但政府又没那么多财力。许多高速公路都是通过借贷的形式修建的，借的债还得通过收费的办法来偿还，到去年底，江苏省交通控投集团已经负债1600亿元，在修路收费还债与不修路之间，还是选择修路还债更有利于经济发展。"

北京大学法学院教授刘凯湘认为，所谓"收费还贷"的说法在很多地方已经站不住脚，因为许多高速公路早已收回投资成本。然而，许多公路经营企业通过将"政府还贷公路"转为"经营性公路"、变身为上市公司等花样，试图拉长收费期限。这一做法本质就是官商勾结，攫取全民资源。

据了解，在江苏省内，政府委托经营控股公司对高速公路进行收费、管理的情况很普遍。目前，江苏省公路收费机构主要分为三类。一是普通国省干线公路收费站共57个，其中政府还贷的47个，经营性的10个；二是江苏省交通控股有限公司，共18家经营管理单位，全部为国有，除1家为还贷外，其余17家均为经营性质；三是地方投资主体共6家，全部为国有性质、经营性。

| 收费公路调查之陕西 |

高负债逼迫出1590亿BOT计划

■ 本报记者 张延龙 西安报道

一边是省属高速公路主要投资平台与日俱增的资金压力，一边又是空前庞大的投资计划，双重压力下，西部经济大省陕西正推出其史上规模最大的高速公路招商引资计划。

据悉，该计划将建设高速公路总里程1530公里，估算总投资1590亿元，以BOT（"建设—经营—移交"模式）等方式进行建设，将遍布关中、陕北、陕南三大区域，以保证当地十二五期间的高速公路发展目标顺利完成。

"主要是希望引入社会资本"，陕西省交通厅的官员说。从2008年以来，作为当地高速公路主要投资、运营平台的陕西省高速公路建设集团公司（以下简称陕西高速集团）债务压力逐年递增，其总负债已从2008年的300亿激增至今年一季度的850亿左右。未来陕西要完成进一步投资，依靠陕西高速集团本身融资功能已力有不逮。

计划

"即将分批次推出路段、项目进行招标"，陕西省交通厅官员说，这一计划已获陕西省政府批准，以"建设主体多元化、建设形式多样化"为原则，其主要意图是缓解陕西高速公路建设资金需求压力，拓宽筹资渠道，以确保"十二五"陕西交通运输发展目标任务顺利实现。

项目将遍布关中、陕北、陕南三大区域，其多条路段对于当地实现既定发展战略意义重大。比如关中项目中的西咸北环线和西安大环线，将直接关系到陕西十二五期间最重要的建设任务——西咸新区的建设和西安国际化大都市目标的顺利实现，"对组建大西安、整合大关中、带动大西北，加快'关中-天水经济区'的形成，扩大关中城市群的辐射带动范围具有重要作用。"

以往陕北地区"跨越式发展"所面临的交通运输瓶颈压力也有望通过该计划得以缓解。连接定边-吴起的定汉线、神木-米脂的神米线、延安-延川的延吴线、绥德-延川的榆商线，将打通过去陕北资源富集县和榆林神府经济开发区的高速通道。

此外，连接陕南商洛、安康和汉中三市高速直达的多条路段也被列入计划。这些路段与陕北多条高速公路项目均为陕西当地的出省大通道，有望进一步疏通陕北能源外运和物流"东出南下"。

这些路段规划总里程1530公里，估算总投资1590亿元，也是陕西省历史上所集中推出的规模最大的高速公路BOT计划。

"所有的企业都可以来参与竞标，当然我们的陕西高速集团也能参与，但主要还是希望引入社会资本"，上述陕西省交通厅官员说，"会根据不同路段的实际情况来调整竞标企业的条件，其资质、资本金、负债率，都会考虑到"。

债务压力

就在不久前，陕西曾面临高速公路建设资金链困局，据当地官员透露，今年3月前后，陕西省交通厅曾向省政府紧急汇报金融风险问题，以避免项目停工——多条在建高速公路正面临资金链困境。

此后，陕西省政府曾召开专题会议对此进行讨论研究，并在此后由一位副省长带队交通厅、高速集团等官员前往北京拜会包括建设银行、工商银行等大型商业银行高管，希望能获得增加贷款支持。

尽管与相关金融机构的沟通很顺畅，一些银行也表示会增加贷款额度，"但从陕西省属高速公路建设运营平台本身的财务情况看，其进一步的融资功能已经很有限"，上述陕西省官员说。

据称，这也坚定了当地官方以BOT方式吸引社会资金的决心。

管理、运营陕西境内42%以上的已通车高速公路的陕西高速集团在过去一直是当地最重要的高速公路投资、运营主体。从2008年开始，陕西高速集团在当地新一轮的建设中承担了大量项目建设，由于该行业投资大、回报稳定缓慢，其财务状况已难以令其难以保证投资速度。

按照公路行业最低资本金要求，25%的资本金来自交通部和省、市财政自筹资金，75%需要企业自行贷款筹资或通过资本市场融资解决。在2008年之前，陕西高速集团总负债多维持于300亿左右，甚至在当年曾出现略有下降，从2007年的342亿元下降至2008年的321亿元。

从2009年开始，陕西高速集团集中开工了十天高速（湖北十堰-甘肃天水）、西安至宝鸡改扩建、潼关至西安改扩建、西安至铜川第二通道等一大批路段，当年完成投资158亿元，到年底，其总负债增加至537亿元。

按照投资进度，其2010年、2011年的投资计划均超过200亿元，到2010年年底，其总负债已达819亿元。

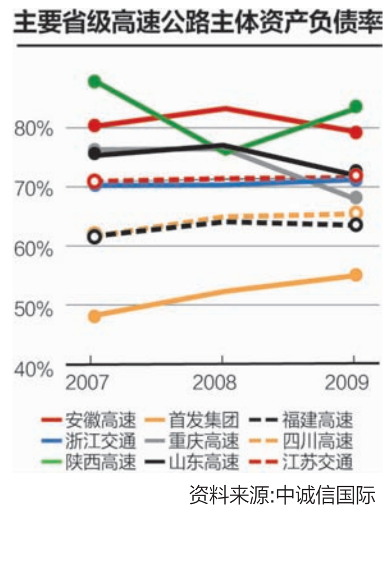
本报获得的财务报表显示，今年一季度，陕西高速集团总负债进一步增加到846亿元。这导致了庞大的财务成本，在2009年，其财务成本占营业收入的40%左右，此后，这个比例进一步扩大。

今年一季度，陕西高速集团完成总收入16亿元，而财务成本已达8.15亿元，已占到总收入比例超过50%。若进一步增加投资和负债，其经营性现金流将难以覆盖利息和债务——而随着在建项目的推进，其总体债务压力还将加大。

大建设

据当地官员说，当地高速公路投资在过去数年和未来都将保持大强度投资，这源于陕西在2008年进行的规划总体战略调整。

主要省级高速公路主体资产负债率



资料来源:中诚信国际

在此前，陕西对高速公路主骨架规划为"三纵四横五辐射"，但这项规划在2008年被调整为"二环六辐射三纵七横高速公路网"，简称2637网，其总规模亦由5000公里左右大幅增加至8080公里。

规划调整后，到2013年，陕西高速公路新规划总里程将比原规划至少增加900公里。

到十一五末，当地高速公路总规模3400公里左右，"其中十一五就修了2100公里"，陕西省交通厅总工程师冯明怀说。

在十一五期间，陕西完成交通运输固定资产投资1878亿元，而按照其目标，十二五期间将完成投资2400亿元，以实现"县县通高速公路"，二级公路以上的比例将从现在的7.8%提升到10%，密度提升到77.7公里/百平方公里。

这意味着庞大的金融需求，今年5月，陕西省委常委常委、副省长江泽林召集陕西省发改委、财政厅、金融办、银监局和各大商业银行负责人在交通厅召开专题会议研究公路交通资金筹措问题。

当地官员也希望通过交通设施的建设，逐渐扭转过去外界对于陕西地处"大西北"的偏见，"我们陕西处在全国的中心位置，我们陕西的交通也担当着全国交通中枢这样一个功能，陕西交通的发展从一开始，每一条线、每一个角落都很直接的跟全国联系在了一起。"

无视消费者的标准都是耍流氓

■ 本报评论员 启越

“为了奶农,请喝不安全的奶,”这也许是当下中国乳业行业标准支持者的潜台词。我们经常要假装相信一些表面头头是道而实际可笑至极的理由。比如,牛奶中加三聚氰胺是因为国家定标准太高了;猪肉里有瘦肉精是个案,甚至几百名学生喝奶中毒也仅仅是因为心理作用。如今事关牛奶质量的中国乳液新标准自去年出台以来就争议不断,被称为全球最差标准,相较于旧标准大大退步。支持者的解释竟然是基于中国国情,照顾奶农利益。那是不是说,我们消费者也要生长“有中国特色”的胃?

三聚氰胺事件后,我们理应对牛奶乃至食品安全有一个反思。这种反思所带来的积极作用应该是中国食品的安全性大大提高。但是三年来,我们收获了什么?食品安全事件继续频发,三聚氰胺、瘦肉精、塑化剂等名词接踵出现,如同给国人补化学常识。有改变吗?有,我们制定了牛奶的新“防火墙”——乳业标准。但新标准却将每100克生乳的蛋白质含量从原标准“大于等于2.95克”下降为2.80克,生鲜乳菌落总数从原标准的每毫升50万个上升到200万个。回头来看,可以说三年前的三聚氰胺事件是中国食品安全的一个拐点。(相关报道详见本期9版“三聚氰胺三年志”)

按照惯例,标准制定者必定强调“国情”:超过70%的奶农是小规模散养,蛋白质含量和生鲜乳菌落总数都不能保证稳定。如果盲目提高标准,这些散养户因为不能达标,只好倒奶、卖牛、杀牛,那么就会形成恶性的连锁反应,中国人将连不安全的奶都喝不上。就当这个理由成立,那么试想,如果菜农生产的蔬菜农药大大超标、汽车厂商生产的汽车可能翻车、馒头厂卖出的馒头全是非法添加物,我们还要这些厂商干什么?以牺牲自己健康为代价,成全生产商的利益的行为,不是雷锋而是脑残!这种只要发展,不要健康的“国情”抛弃也罢。

基于奶农利益的新标准显然是“削足适履”的行为。在新标准下,奶农的利益又是如何呢?因为标准太低,消费者对中国牛奶的安全信任大打折扣,迫不得已地转向进口奶粉。在不安全的民族品牌面前,我们还有别的选择吗?最后伤害的仍是奶农。更何况,那些口口声声维护奶农利益的言语背后,实际上是中国几大奶业巨头在维护自身利益,奶农只是他们拒绝改变的挡箭牌而已。不难看出,新标准的执行,惟一的受益者就是奶企。

新标准的倒退仅仅是当下中国食品安全困局的一个外在体现。我们不难发现,中国要解决食品安全问题,有重重障碍:大企业死守低成本、高收益的固有模式,视消费者为试验动物;政府在监管上欲说还休,畏手畏脚,计算着关闭一家企业该损失多少GDP;而我们的社会监管体系远没有建立起来,三聚氰胺受害者的索赔之路让人扼腕叹息,欲哭无泪。

三聚氰胺事件之后,我们本来可以以此为契机,奶业巨头能建立起现代化的奶源生产基地,政府能制定更加严厉的奶业标准,让民众消除对国产牛奶的不信任感,而利用法律追诉等措施的社会监管也能就此成熟起来。但是新乳业标准无疑给了我们当头一记闷棍。

无人拯救,惟有自救。我们认为,任何一个不以消费者利益为取向的标准都是耍流氓;任何一个不考虑消费者健康的产品都是坏产品。对于耍流氓者,我们必须毫不迟疑地给他一个大嘴巴;对于坏产品,我们拒绝购买,让生产者倒闭。这是不是一个艰难的决定。只有全体消费者坚守这样的底线,我们才能自救于不安全的餐桌前。

京沪高铁开通是一个契机

■ 本报评论员 盛超

铁道部原副总工程师、高速办副主任周翊民日前接受媒体采访的时候表示,在刘志军时代建设的高铁项目存在很大安全隐患:一是时速350公里列车是吃掉安全系数才实现的,购买合同上注明的最高安全限速是300公里;二是高铁运营的过程中有过若干次秘而不报的事故,虽然没有造成生命危险,但都不是小事;三是高铁线路在不同地区出现沉降,最多达40厘米。

其实,这些年在官媒对高铁成就宣传的同时,坊间一直存在对其安全性的质疑。例如有传言称,因为抢工期赶进度,高铁质量存在安全隐患,连铁道部的专家们都不敢乘坐。铁道部门对传言保持沉默。

此次站出来提出质疑的是铁道部的前高级技术人员,而且是专门负责研究高铁建设的技术官员。由此,之前对于高铁安全性的种种担忧和质疑似乎有了可信的依据,这无疑增加了人们对高铁的疑问。

当然,我们也看到,新任铁道部长盛祖光上任后对高铁建设进行了一些调整,例如车速降到300公里/小时,留出了原来的安全系数;在线路建设上减少了赶工期、催进度的现象。这些可以视为是对刘志军时代高铁大跃进式的纠正,也可以视为对外界质疑的低调回应。

在周翊民先生揭秘之前,我们没有见过铁道部官方正式回应对安全性的质疑。在6月23日,铁道部和制造商北车集团回应了周先生的质疑。从内容上看,两方面的答复基本相同,首先指责周先生的质疑言论不负责任;其次是声称在西南交大的牵引试验台跑出了600多公里的试验时速,因此列车时速350公里是安全的;第三则表示,高铁降速是出于运营成本的考虑,而非安全因素,沉降的事情也没有发生。

铁道部和北车集团出来表态的都是“相关负责人”、“有关负责人”,姓名不详,他们也就成了不用负责的负责人。他们还语焉不详。他们说在试验台上跑出了600公里的速度,这是偷换理论最大速度和实际最大速度的概念,更回避了最高安全速度。对于降速的问题,作为理由的运营成本没有数据支撑,同样让人难以相信。至于线路沉降,一语带过的否定反而加剧了人们的怀疑。

一趟列车可能装载了上千名乘客,每天在已建成的8358公里的若干条高铁线路上的乘客要以百万、千万计。铁路部必须对这些乘客的生命安全负有完全责任。因此,任何涉及铁路安全隐患的质疑,都不允许有任何模糊的回应。

作为消费者,我们更关心的是列车是否安全,而不是坐在世界上最快的列车中。

温家宝总理说,商人的体内要流淌着道德的血液。对于关系到千百万人生命安全的铁道部门,我们希望它的体内流淌着负责的血液。负责,要从官方正式回应所有关于安全性的质疑开始:中国运行的高铁最高安全限速到底是多少?高铁线路沉降的真实情况是什么?对高铁运行造成安全隐患的程度有多大?此前赶工期提前完成的高铁项目是否完全达到了安全运营的标准?高铁建设过程的腐败罪行是否对安全性造成了损害?

京沪高铁开通在即。这条铁路的工期一而再、再而三提前。铁道部可以将这条线路的开通视为高铁建设的一个重要成就,拿来向全世界炫耀;也可以将其视为一个契机,以负责的态度对待消费者的疑问,扭转人们对高铁的态度。只有赢得了人们的信任,中国高铁事业的发展才能在广泛支持中更好地进行。

| 视点 |



CFP/ 供图

个税修法二审:顺民意则获民心

■ 本报评论员 汪雷

从6月27日起到30日,个税修正案草案将第二次上会审议。如无意外,个税修法最终会如何定盘,就取决于这次会议。十天前,全国人大公布了针对个税征集到的23.8万条网民意见,创下数量之最。这让全国人大置身于全国舆论的聚光灯下。这些意见多来自经济最发达的京沪广地区,他们恰恰是与个税修法关系最为密切的群体。相信全国人大不会对如此广泛的民意无动于衷。

这些民意中,85%反对个税起征点调至3000元,认为偏低。5月个税修正法草案公布时,经济观察网连续发出六篇评论,涉及起征点、地区差异、草案形成程序等方面。我们认为,个税起征点的测算纳入了过大比重的非纳税人口,拉低了个税起征点,4000元以上可能更贴近实际。

个税调整涉及两端,一端是居民收入,一端是国家财政收入,二者是此消彼长的关系。全国人大审议时,要在这两者之间找到平衡。

在京沪广等经济发达城市,月收入在3000-7000元的白领阶层,生活成本已远远超出每月3000元的水平,再加上通胀持续攀高,生活压力可谓巨大。而他们恰恰是这次个税调整后最核心的纳税群体。中国的中产阶层群体近几年快速向下滑落,作为社会的稳定器,他们的利益应该纳入决策层的考量范围。

再看财政收入层面,若起征点继续上调,减税的幅度自然超过按照3000元测算出的1200亿的规模。2010年个税收入4800亿。做个大概的比较可以知道,中央对于减税是有决心的。不过,力度还显得不够。2010年财政收入已突破八万亿,再看看坊间推算的每年政府“三公”消费已超万亿。这个减税的规模就不算什么了。

再有,今年前五个月北京财税收入增长29%,城市居民收入扣除通胀因素却只有4.1%。人民大学教授刘元春说:“收入分配格局出现问题,政府大量与民争利,国富民弱格局日趋严重。”这不仅是北京的情况,也是全国的写照。而中国的税负高居世界前列,与少数高福利国家不相上下。在这些背景下,我们建议减税的力度再大一些。制度设计的细节可以再调整,但大方向应该是这样。

此次个税修法二审,全国人大若能顺应民意便能获取民心。这在中央全力推进民生保障工程的当下,显得尤为重要。更不妨将其看作建党九十周年,政府为民众献上的一份厚礼。而如果减税能带来政府在“三公”消费领域投入的减少,国人必要举双手为之鼓掌叫好。

今年2月,车船税法草案提出大幅提高主流排量车型的税率,民意沸腾。全国人大顺从民意,否决了加税的条款。我们清楚,通过一项减税政策,其难度远远大于否决一项加税的建议,但我们依然希望,在个税修法上能够再现车船税被否决的胜利。

央行的FDI人民币试点与国际化逻辑

■ 本报评论员 欧阳晓红

央行又玩了一把“神秘”:6月3日出台的《中国人民银行关于明确跨境人民币业务相关问题的通知》(简称《通知》)被业界视为人民币国化际提速的标志性事件。

但《通知》抑或是问路之石。舆论甚少讨论人民币回流机制时间表,但业界还是看出了端倪——《通知》涉及人民币回流。有人问,这是否意味着所有海外的人民币都可以回流中国?

央行不予回应。但随即传出年内将推出FDI人民币试点管理办法,印证了业界猜测——人民币国际化回流机制正在酝酿中。

央行已定调,不允许FDI人民币投资“地产与金融业”,此举无疑设置了一道安全线;另外,在《通知》中的FDI项规定中,央行特别提出防范热钱,让人觉得央行似乎又出台防范热钱的新措施了。

先做好防御,再打开资本大门。这或许是央行在资本开放问题上做出的最优选项。

只是有点奇怪,虽然央行直管外管局,但由外管局出台防范热钱政策看起来可能会“顺”一些。不管怎样,既然对《通知》无甚争议,那就继续推进人民币国际化吧。

但如何甄别海外合法人民币回流与热钱并非易事。希望人民币以合理方式回流是央行的最大心愿。

其实,建立回流机制是人民币国际化的必要条件。试想,光让一种货币输出去,而没有回流通道,这样无法循环也不现实。

本币国际化的前提是资本项目开放;现在中国经常贸易项目已经开放,资本项目的可兑换程度也有75%;其余25%触及最核心的内容:“境内资本直接投资海外,境外资本直接投资境内”。今年1月,央行推出境外直接投资人民币结算试点,即ODI人民币;与之对应,理应有一个FDI人民币办法。

实际上,一种货币的国际化标准定义是三项职能:交易媒介、记账单位、价值储藏,即成为国际通用的结算、计价、储备货币。美元通过经常账户逆差,在获得可观的铸币税收入同时,为其他国家提供了美元流动性;且基于美元广泛发挥作用的交换媒介职能,得以强化其计价货币和储藏货币的职能,使之在各个领域发挥国际货币的功能。日元的“结算”职能虽然较弱,但储备功能占有相对重要的地位。这两种货币都是在贸易收支出现大量盈余的前提下,开始国际化进程的。

中国正在经历贸易盈余、本币升值的过程。目前,人民币在周边国家具有一定的流通市场,菲律宾已将人民币作为官方储备货币。人民币的区域化或国际化已经启程。

不过,有资料显示,若以美元国化际水平100作为标准,欧元的国际化程度近40,日元28,人民币仅为2。可见人民币的国际化程度依然非常低。

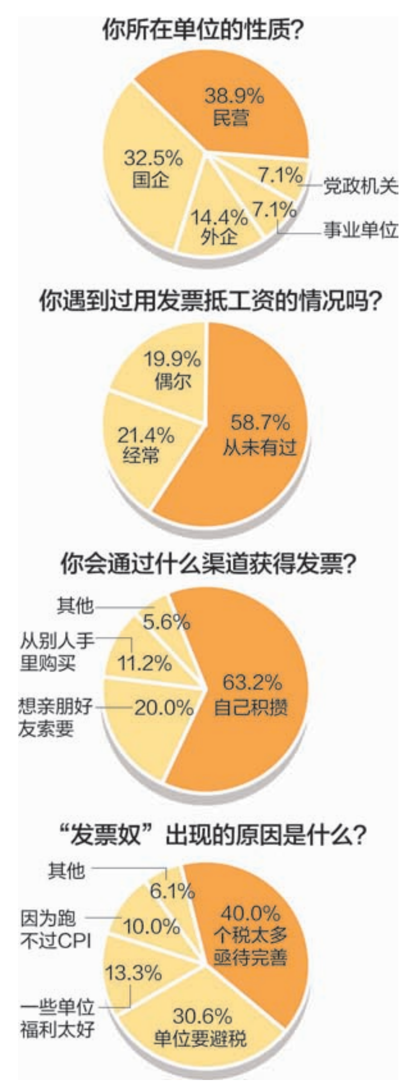
因此,扩大人民币计价结算使用范围、准许外商以人民币投资中国、双边货币结算以及发展境外机构在华发行人民币债券融资业务(包括人民币离岸中心的建设)等,这些都应是人民币国际化棋盘中的“棋子”。

不可否认,人民币国际化是一种趋势,但也应是一个水到渠成的过程。就像一种语言,用多了就成了国际语言。货币国际化取决于该国的内生经济及其影响力。在很大程度上,货币国际化不是靠战略“做”出来的,不能操之过急。

| 一周调查 |

中国平安 PINGAN

本栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

田芸 庞丽静:
《“钱荒”殃及上游 大宗商品压港严重》
刊于6月20日17版

2008年最热的词是现金为王,放到今天依然如故,反过来能看到目前的经济态势。

——新浪微博网友 zeus-lx

三四个月后会在消费品市场商品售价上体现。

——腾讯微博网友 喜欢大猫

田芸 程志云:
《交易所泛滥遭遇“棒喝”整顿征求意见稿下发》
刊于6月20日20版

骗钱无大罪,管理也很宽容。骗子市场有形成的法律社会基础,就看谁骗法高明了。

——新浪网友 michaelquasar

黄利明:
《新股套牢1300亿资金 六次破发潮底部逻辑》
刊于6月20日22版

股市是经济的晴雨表是用于国外。在中国,股市是政治的晴雨表。

——凤凰网河北省网友手机用户

没有人能预测到底部,大盘指数要把所有专家分析师的预测打破,都说无法预测时,才可能见底。

——新浪手机用户

底不是喊出来的,而是跌出来的,预计大盘还要跌下去,后市在震荡中不断创新低是大概率事件。

——新浪江苏南京网友

贾华杰 李强:
《鄂尔多斯富豪起底》
刊于6月20日39版

这样的过度开发造成资源的巨大浪费和环境的极度破坏。

——搜狐网友 congcifeiyangso

拿锄头在地上刨两下就能换回大把的钞票,想不疯狂都难!

——搜狐网友 shenyongmailso

没有人赖以生存的土壤,没有经济赖以生存的土壤,高高的房价是一种虚无。

——搜狐河南省郑州市网友

钱对于他们已经没有了概念,房子都是为了花钱才买的,一切都是以花钱为目的!

——新浪微博网友 西腊酷鱼

官员微博直播开房 不能与克林顿性丑闻相提并论

■ 张依澜/ 文

“微博直播开房”事件,引来互联网上烈火烹油般的围观情势。联系近年来“局长日记”、“裸聊”等事件的火爆传播,不由得感叹:在当今中国的娱乐版图上,官员群体已然大有代替娱乐明星,充当满足人民群众日益增长的文化娱乐需求的主力军之势。

每一次的官员丑闻,都成为一场大众的狂欢;而每一个官员献丑的方式,都能推陈出新而不致观众有疲劳之虞。从不厌其烦地记录自己猎艳细节的局长,到如今的微博直播开房,没有最丑,只有更丑,未来史家撰写我们这个时代的官场现形记时,一定不会担心材料的匮乏与细节的不够生动。

在如潮的评论中,亦不乏对于微博直播事件中局长谢志强的同情之声,认为他与情人之间是真情互动,只是由于对新媒体的无知而致私情曝光成为丑闻主角,因而值得同情。同时,对溧阳市政府、市纪委的快速介入,有人认为有迎合舆论以道德杀人之嫌。其中甚至有一种意见,将微博直播局长的际遇与克林顿性丑闻相比,认为克林顿都能全身而退,履行完总统职责,而谢志强不但被迅速停职,还面临是否贪腐的调查,这种从道德领域侵入其他领域的做法,值得警惕。而公众对“直播局长”落马的欢呼,会助长官方以道德伦理的幌子去伸张正义的做法,其实是在“尽情地自己给自己下套”。

笔者认为,无意中直播了自己开房的谢局长不能与克林顿相比。对两起丑闻要具体问题具体分析,而分析的标准,应该是在偷情事件中公权力是否被滥用。

稍加回顾就知道,在克林顿与莱温斯基的绯闻中,克林顿并非没有面临政治危机。在两党政治中,总统的道德瑕疵自然会授人以柄,招致对手的无情攻击与尽情利用。丑闻发生后,美国国会曾经启动对克林顿的弹劾程序,国会中的共和党一派,必使克林顿下台而后快。只因在关键时刻,饱受伤害的妻子希拉里选择支持丈夫,感动了民主党内原本也主张克林顿下台的议员,克林顿才得以涉险过关。可见,克林顿所以能保住职位,并非因为美国人对官员的道德问题有多么宽松的尺度。相反,政党政治下媒体扒粪机制的存在,客观上使得社会在遴选官员时预设了很高的道德门槛。



CFP/ 供图

此外,最重要的一点是,在克林顿丑闻中,自始至终,没有发现这位爱沾花惹草的总统有利用职权为情人谋取私利的问题。白宫实习生莱温斯基甚至在实习结束后连在白宫工作的机会都得不到。这使得克林顿与莱温斯基之间,止于一桩纯粹的风流韵事。对于克林顿来说,幸好他没有利用总统权力为莱温斯基谋取私利,否则一定会被对手撕得粉碎,死得极为难看。

反观局长微博直播开房事件中,已有确凿的证据表明,这位热情如火的局长,主动提出给情人报销购物发票,提供了明显的腐败线索。此种情况下,如果溧阳政府与纪检部门不及时介入,展开调查,反为失职。至于调查结果如何,是否还有更为严重的腐败行为,当然应以事实为依据,法律为准绳,给公众一个透明的交代。

就认知层面而言,微博直播开房事件中,舆论中所传达的公众情绪值得关注。主流的舆论对此事件持鲜明的批判态度,此种声音,当是执政党坚定不移地反腐的动力。而对谢志强持的同情声音,也值得听取和分析。许多人之所以持同情态度,是基于对这位局长腐败程度不高的假定,认为不过是报销发票而已。如果这种“宽容”成了公众的普遍心态,那才是最大的悲哀。

(作者为媒体人)

假文凭暴露 中国教育和学术危机

■ 谢韬/ 文

国内有关文凭造假的事件频频发生。2009 年,辽宁大学的一位副校长和西南交通大学的一位副校长因论文抄袭被媒体曝光。2010 年,“打工皇帝”唐骏被发现其博士文凭属假货。今年 6 月,北京市公安机关又破获了一系列假洋文凭案件,涉及全国 200 多家公司的高层管理人员。

这些事件以及涉及的各色人物招致一致谴责。在责骂声中,我们还必须找出问题的根源所在。没错,这些高管可能爱慕虚荣;也可能想利用文凭获得更高的薪酬。可是,他们中的大多数为什么选择了国外的文凭,而不是国内的文凭?

国内文凭造假的成本虽然低,但是被戳穿的几率也大得多,而国外文凭要鉴别真假就不是那么容易了。这个解释有没有道理?肯定有,不过它不是最全面的解释。在洋文凭造假的背后,还隐藏着另外一个政府官员和高校管理者羞于启齿的现实,那就是中国的高等教育文凭不如国外的文凭值钱。这不是崇洋媚外的问题,而是一个我们必须面对、反省和改进的问题。

博士教育最能说明问题。中国现在已经是世界最大的博士学位授予国,2010 年的博士毕业生已超过 11 万人。但不可否认的是,我们培养的博士在研究能力上与国外大学的博士还有着很大的差距。是什么原因让我们的学生质量不如别人呢?

首先,全国统一入学考试虽然有助于减少招生腐败,却剥夺了各个院系独立和全面考核申请人的权力,结果是考分高的学生并不一定是最有学术潜力的学生。其次,一个月几百元的生活补助不能维持基本的温饱,怎么可能希望我们的博士生天天泡在图书馆废寝忘食,尤其是那些已经有了家庭负担的博士生?

第三,以导师为核心的招生和培养制度不仅滋长了学术腐败,而且也限制了学术创新。一个博导几乎垄断了他名下的博士生从入学考试到毕业的全部过程,学术的权力寻租相应而生。学生通过送礼请客可以顺利应付一系列考核,而老师可以心安理得地成为学生独立撰写论文的第一或第二作者。同时,一旦投靠了某个“师门”,鉴于“门第”观念和“师道尊严”,学生往往只能上几门“师傅”开的课,不能博采众长,也不敢在学术上对自己的导师提出挑战。此外,一个导师门下少则五六个,多则几十个学生,几乎不可能细心辅导每个学生。虽然教育也要讲规模效应,但是在最高层次的学术人才培养上,最重要的是质量。

第四,在职攻读博士学位已经成了提高博士教育质量的严重阻碍。在职读博本身无可厚非。然而,在中国的特殊国情下,在职读博已经变成了很多政府官员、高校的行政管理人员、有钱人士改头换面的重要渠道。在职读博已经成了钱权交易而不是学术深造的代名词。同时,许多有博士学位授予权的院系降低学术门槛,以便自己的老师能顺利拿到博士学位。诸如此类的在职读博,又怎么可能培养出高层次的人才?

事实上,这些通过钱权交易或者内部师资优化而获得的博士学位,与那些造假文凭并没有本质上的区别,只不过一个是赤裸裸的金钱交易,一个是在各种遮羞布掩盖下的不道德的交易。

无论是论文抄袭还是洋文凭造假,维护“象牙塔”尊严的学术道德正在中国逐渐沦丧。中国的高等教育和学术研究正面临一场严重危机。怎样才能摆脱危机呢?

中国需要一场轰轰烈烈的学术“打黑”;中国不仅需要食品安全,也需要学术安全。我们还需要改革中国现有的高等教育制度。然而,千万不要冲动地把所有问题都归咎于高等教育的主管机构。这些问题不是一个或几个部委能够解决的。从根本上来讲,学术和教育改革是一个涉及全局的系统工程。等到哪天我们都按规则办事,而不是按照关系或特权来办事,中国的学术和教育才有希望。

(作者为北京外国语大学副教授)

宏观调控须重提财政信贷综合平衡

■ 郭红玉 王轩 / 文

今年 1 至 5 月,中国外汇占款累计增长 18112.14 亿元,同比多增 6455.81,同比增长率 55.38%。滚滚的货币洪流,终于垒起了基础货币的堰塞湖。

中国的货币问题非常复杂。从直观上看是中央银行外汇占款增长过快,但实际上,货币问题已经成为经济运行中各种矛盾的综合体现。经济结构失衡、国内储蓄规模过大,关税税率过高抑制了进口,地方融资平台的财务负担限制了利率政策运用,人民币升值预期和高于国际市场的利率水平导致国际资本流入,所有这一切,最终都转变为中央银行资产负债表上的外汇占款增加。

面对如此严峻的宏观经济形势,当前主要的调控手段是两个货币政策工具:提高存款准备金率和发行央行票据。经过密集的政策调整,从 6 月 20 日起,商业银行的法定存款准备金率已经上调至 21.5%;自 2003 年以来,累计发行一年期央行票据 118759.1 亿元,三年期央行票据 38695 亿元。据媒体保守估算,2003 年至 2010 年,中央银行两项主要负债——商业银行准备金存款和发行债券——共支付利息 10830.6 亿元。金融体系付出巨大代价,才维持了货币稳定。但负债方货币冲销的可持续性、中国的宏观金融安全,已经引起越来越多的担忧。

上述担忧并不是空穴来风。由于对商业银行有 75%存贷比率和 8%以上的资本充足率要求,存款准备金率上调的空间并不是无限的;同时,由于流动性缩紧,货币市场利率升高,较低收益率的央行票据已不再是金融机构追捧的宠儿。6 月 14 日、16 日、21 日连续三期每期的央票发行量仅为 10 亿元,大大低于以往水平。特别是,负债方冲销还存在着两个难以克服的矛盾:一是由于中央银行要对自身的债务支付利息,这部分利息进入商业银行账户,直接增加基础货币;二是由于发行央票的“滚雪球”效应,使得央行票据对基础货币的有效回笼比率越来越低,而回笼成本却越来越高。

根据中国人民银行网站提供的数据计算,2004 年发行央票对基础货币的有效对冲比率是 42.23%,2010 年则下降到 6.38%,对冲成本比率则从 2004 年的 0.0426% 上升到 2010 年的 0.5554%;有效对冲比率下降了近 75%,对冲成本却上升了 12 倍。从操作成本和政策空间来讲,负债方的货币政策操作已接近山穷水尽。

面对这种局面,继续由货币政策独撑大局已经很困难,必须重提财政信贷综合平衡。“财政信贷必须统一平衡才能实现国民经济总体平衡”是金融学界泰斗黄达教授在上个世纪八十年代最重要的学术贡献之一。

根据宏观经济学理论,货币政策和财政政策都是需求管理工具,都具有宏观调控职能。财政政策的宏观调控工具有税收、财政支出和国债。从中长期看,可以采取调节关税和扩大进口等手段改善国际收支失衡,通过清理地方政府融资平台扩大利率政策调控空间。从短期看,可以通过特别授权,由财政部发行金融性国债,充分发挥国债的金融属性,而不是仅仅将国债局限于弥补财政赤字。通过发行金融性国债,一方面,扩大国债市场规模,扩大国债市场品种,另一方面可将筹集到的人民币资金成立外汇平准基金,专门用于对冲外汇占款,一定程度上替代央行票据,还可以考虑将由中央银行承担的一部分政策性货币投放,如对中国农业发展银行的再贷款改为由财政通过国债筹资拨放。

无论是发行金融性国债还是由财政承担一部分基础货币投放,其本质都是由财政与央行共同承担货币冲销成本。从根本上降低货币冲销成本,减少宏观金融风险,还是需要从改善国内消费环境、消除汇率升值预期、完善利率机制等方面入手。

(作者郭红玉为对外经济贸易大学教授,王轩为该校本科生)

政治竞争:从俄国大选到利比亚冲突

■ 刘乾/ 文

俄罗斯总统梅德韦杰夫 6 月 18 日在接受《金融时报》采访时表示,俄罗斯需要更加公开的政治竞争。他认为,尽管在某些国家,市场经济和有限的政治竞争能够共存得很好,但这在俄罗斯行不通。但他在采访中也表示,他不会同普京进行竞争——“因为我同普京在很大程度上代表同样的政治力量。”

梅德韦杰夫认为,参加总统选举不是为了促进自由竞争这一口号,而是为了赢。不过,他这种“想赢”的说辞,看上去却仿佛是“怕输”。

梅德韦杰夫和普京之间也是政治竞争——在他们的政治集团内部,由于存在内政、经济和外交政策方面的分歧,从而为获取国家权力而进行的博弈行为。

梅德韦杰夫特别强调,希望能够降低进入杜马的门槛(从选举得票率 7%降低到 5%),以使俄罗斯有更好的政治竞争。但就在几天后的 6 月 22 日,由前总理卡西亚诺夫、前副总理涅姆佐夫等右翼力量组建的“人民自由党”被司法部拒绝登记为政党。司法部称该党党章违反《政党法》和其他联邦法律。卡西亚诺夫认为司法部的决定是“政治性”的,并批评普京“限制其他政党参与选举”。

在经济方面,梅德韦杰夫已经承认,其在经济现代化的道路选择上同普京存在分歧。而在外交方面,媒体和分析人士从梅德韦杰夫和普京在利比亚问题上的立场看出了他们的分歧。普京称北约轰炸利比亚是“十字军东征”,而梅德韦杰夫称这样的比喻是不能接受的。在联合国表决为轰炸利比亚“开绿灯”的 1973 号决议之前,克里姆林宫以“未能正确代表俄罗斯利益”为由,出人意料地将驻利比亚大使恰莫夫撤职。恰莫夫反对“出卖”卡扎菲政府,在写给克宫的电报中使用了“大不敬”的语调,因此断送了前途。而恰莫夫在回国后接受媒体采访时称,普京的立场“离真理不远”。耐人寻味的是,恰莫夫回国后并未赋闲在家,而是继续在外交部任职。

从目前的局势看,梅德韦杰夫并未完全掌控局势,还不具备和普京竞争的实力,公开摊牌并不是他的最好选择。而普京如果有意参加竞选,应该不会让我们等太久——至少不会等到年底的杜马选举之后。在目前复杂多变的国内国际形势下,以及梅德韦杰夫表现出的越来越强的独立性,严肃的政治家必须尽快做决定。

如果我们将政治竞争的外延放的大一些,以国家为单位,考察其在国际舞台上实现国家利益的博弈,这未尝不是另一种政治竞争。而中国和俄罗斯也是这种竞争的参与者——目的是维护国家利益。

6 月 16 日,访问俄罗斯的中国国家主席胡锦涛和梅德韦杰夫发表联合声明,对利比亚危机表示关切。两国呼吁尽快停火,通过政治外交方式解决利比亚问题,并决定为此共同努力。

在此之后,中方加强了同利比亚反对派的接触。22 日,外交部长杨洁篪在北京会见了到访的利比亚“全国过渡委员会”执行局主席吉卜里勒时。杨洁篪说,“全国过渡委员会”自成立以来代表性日益增强,已逐步成为利比亚国内一支重要的政治力量,中方视之为“重要对话方”。在 6 月的早些时候,杨洁篪还会见了利比亚外交部长欧贝迪。由此可见,中国准备发挥自己的影响力——在同西方国家的“政治竞争”中发力,保护自己在利比亚的利益。

俄罗斯在利比亚冲突中的调停,也是在维护自己的利益——据俄国防出口公司负责人透露,仅利比亚冲突导致俄罗斯武器出口毁约造成的损失就高达 20 亿美元。中国同俄罗斯的政策协调不仅符合各自的国家利益,也有助于在竞争中增强实力。

(作者为留俄学者)

网评精选

背景: 沈阳沈河区工商局长杨晓松因自己老婆卖长毛粽子被揭露而大闹有关报社,并扬言找记者“单挑”。其子开面包店的 500 万元巨额资金来源不明。
作者:五岳散人
《负面新闻为何总在墙外?》
——舆论监督必须要跨省监督,是我们这个时代的悲哀。这样的管理就是一圈一圈的墙,最大的高墙之内,还有各个地方自己建的墙,我们就生活在其中。

背景:6 月,全球最大的评级机构标普将中国房地产市场的前景预期从“稳定”下调至“负面”,将“看空”的浪潮推向高峰。
作者:杨红旭
《楼市降温,但房价不会明显下滑》
——很多业内人士对于后市非常看空,包括标普等国际评级机构和投行,也加入到唱空中国楼市的行列中。我倒觉得不必过于悲观,楼市趋稳是正理,但房价不会明显下滑。强大的刚需,构成了支撑中国楼市的基本力量。

背景: 国家旅游局局长邵琪伟在第三届海峡论坛大会上发言时宣布,大陆居民赴台自由行将于 6 月 28 日正式启动,首批试点城市是北京、上海和厦门。
作者:宫铃
《台湾自由行的真正意义》
——无论过去彼此在政治上有何争议与分歧,现在都可以让我们放下成见重新认识彼此,唯有自己的所见所闻所感受,才会对自己产生真正的思考与力量。

背景:江苏溧阳卫生局局长通过“微博”约一女子开房,遭众网友围观,消息经媒体曝光后,引起广泛关注。
作者:王文奇
《微博开房,溧阳局长的“人体盛”》
——溧阳的这位局长要与时俱进,和情人约定少打电话、少发短信、多上微博,却不知道微博不是一个私密空间,是一个公共平台;不是探讨男盗女娼的犄角旮旯,是传播想法、看法的偌大广场。

背景:北京市检察院相关负责人就“我行贿了”此类公民反腐网站发表意见。北京市检反贪局副局长张京宏称,如果举报线索在网上公布,容易打草惊蛇,给下一步查办工作带来影响。市检控申处处长罗守梁则表示,这种形式是不合法的。
作者:杨涛
《反腐需要民间的参与》
——秘密反腐、专业反腐不能取代公开反腐、公众反腐。专业反腐与公众反腐是相辅相成的,并不是两者之间只能取其一的不兼容的关系。

背景: 由外交和国防部长组成的日美安全保障协议委员会(通称 2+2),6 月 21 日在华盛顿召开。
作者:陈言
《日美联手推出鲜明“抑华”政策》
——日美在今后 4 年的外交、军事方面将明确与中国对峙的态势,拉澳大利亚、印度、韩国共同遏制中国,将成为日美两国的一种长期坚持的国策。

背景:近日,我国乳品新国标的话题引来社会的广泛争论。广州市奶业协会理事长王丁棉炮轰中国乳业行业标准,称被个别大企业绑架,是全球最差的牛奶标准。而内蒙古奶业协会秘书长那达木德则表示,奶业标准是基于我国的国情制定的。
作者:孙乐
《“国情论”下的标准将摧毁中国乳业》
——如果有一天,能走的都走了,我们牺牲掉健康、环境、能源所拼命追求的世界第二大经济体就是最大的讽刺。我们应该躬身自省,以牺牲消费者健康为代价的产业发展究竟有什么意义?
作者:郭玉闪
《乳业标准:国情与什么有关?》
——当劣质企业总能绑架政府为之背书,危机就会从一个企业扩散到一个行业,从一个行业扩散到整个社会。于是,什么危机最后都变成政府信任危机了。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

艺术品圈里的“金融客”
大量金融豪客的参与也带给整个艺术品市场过多的投机氛围 20





编辑：郭宏超 e-mail:guohongchao@eeo.com.cn | 美编：刘敏

王亚伟为何是唯一？ 23
2007年以来，在牛熊市中表现出众的基金经理凤毛麟角
上市公司高管薪酬持续走高 18
高管薪酬上市公司的业绩没有明显关联度
内外资多空对唱起底 22
港股对中国概念股的恐慌情绪肆意蔓延

“透析”创业板系列 之一

“清算”创业板

■ 本报记者 黄利明 赵娟 北京报道

6月22日，洲明科技（300232.SZ）在创业板挂牌上市，但开盘立即破发，收盘较18.57元的发行价跌去7.38%。洲明科技已经是今年第28家上市首日破发的创业板公司，而今年挂牌的80家创业板股票中盘中破发的比例更高达80%。

相比于新研股份（300159.SZ）之前创纪录的150.82倍发行PE，洲明科技28.14倍的发行PE极为便宜。正因为低价发行，还令洲明科技实际募集资金净额仅为3.326亿元，比计划投入项目的需求资金少2240万元，成为创业板首家募集资金不足的公司。

面对之前高市盈率、高发行价和高超募资金的创业板“三高”泡沫，洲明科技的尴尬境遇正是市场“清算创业板”声音的应验。破发潮、询价报价清冷、机构博弈拉低价格等等，清算创业板的脚步正在推进。

破发挤泡沫

创业板之前“僧多粥少”的局面已然发生逆转，机构投资者开始在有意回避这一板块的新股申购。

本报综合万得资讯数据统计，创业板网下发行的有效报价询价机构平均家数已经从2009年的95.54家，下降到2010年的79.18家，今年以来则降至33.72家，最近的两个月平均数更是不足29家。网下认购平均倍数则从2009年的78.53倍，到2010年的56.86倍，一路下滑到今年的17.35倍。其中，东方电热的网下发行认购倍数仅为2倍。

> 上市过度包装和发行过快与减持不断造成供给失衡，是创业板高位回落的最根本原因

“以前机构出四五十倍的市盈率报价就被建议别报了，省得拉低发行价格。现在是求爷爷告奶奶地追着机构报价，反正价格好商量。有些机构为了凑数，就尽量报低价，这样就能不在询价区间。”一位广州证券投行人士表示。

该人士坦言，以前保荐机构的要求是超募越多越好，现在的要求是只要能过会、能发出去就行，发行方和保荐人也在降低心理报价。

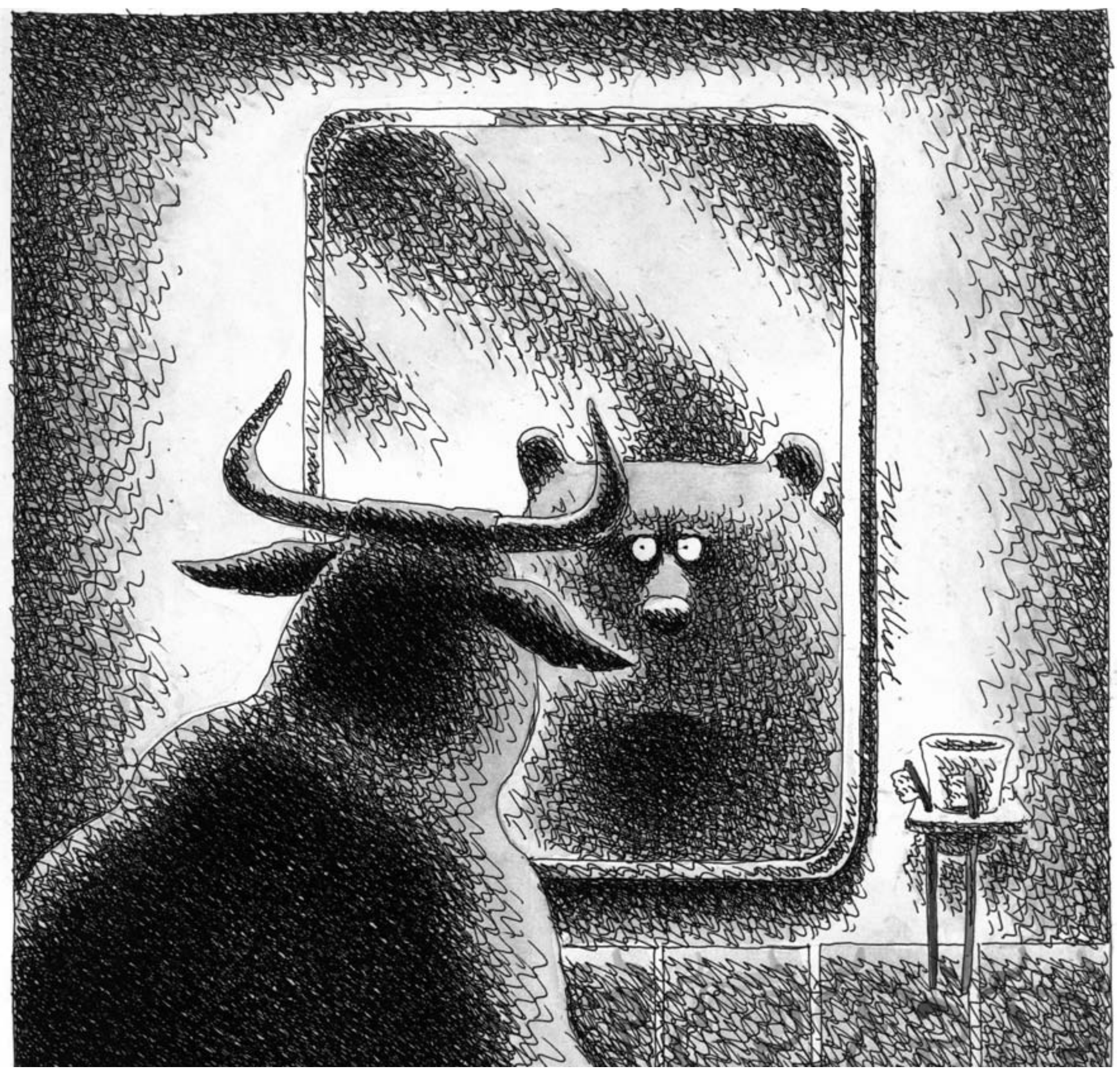
因此，美晨科技发行市盈率被机构拉低至18.12倍，创出创业板发行市盈率新低。2009年创业板发行市盈率平均为68.62倍；2010年至71.16倍，今年以来则降至55.12倍，自今年5月至今更是低至33倍的平均数。

值得一提的是，自去年以来，有不少PE公司投资拟上市公司的市盈率就普遍为15倍左右，高的甚至有20多倍，这对PE的未来预期收益而言无疑是巨大打击。因此，据记者了解，近期PE入股的选择也更为谨慎和保守。

同时，据深交所数据，从年初至今年5月底，共有65家创业板上市公司遭105名高管减持，共减持162次，减持规模近13亿元。和聚投资指出，股东们的持续减持，成为压倒创业板的最后一根稻草，创业板已经成了二级市场投资者的绞肉机。

一家财经公关公司负责人也向记者介绍，现在市场发行压力确实很大，以前闭着眼睛就发个五六十倍，现在都被腰斩了。

“没有卖不出去的新股，只有卖不出去的价格。市场不好，自然应该降价发行。”招商证券投资银行总部董事总经理谢继军向记者表示，正是因为之前创业板存在三高泡沫，才有现在挤泡沫的过程。



发行冷遇

之前创业板询价门庭若市与如今门庭冷落的景象形成强烈反差。6月中旬中小板公司比亚迪发行时，询价场面爆满，会场超过160人，当时就有参与询价的数位分析师感叹创业板冷清，甚至有创业板公司仅有二三十人参加路演现场会。

询价与报价的冷清，令发行人、保荐机构、财经公关公司不得不想方设法增加沟通机会。

“现在新股发行中的博弈力量整个向买方市场逆转。”一位参与IPO的财经公关公司负责人认为。▶下转21版



天合联盟
SKYTEAM®
天合联盟的全球网络穿越各大洲，旅行从此完美无暇。
我们的14个会员航空公司让您完美地连接世界。每周有1730个航班从中国出发前往80个目的地。全球有超过900个目的地遍及各大洲。我们让您能够方便地纵横各地，沿途更可在所有会员航空公司的航班上赢取和兑换里程。请浏览 skyteam.com
贴心呵护 温馨旅程
AEROFLOT AEROMEXICO AirEuropa AIRFRANCE Alitalia CHINA EASTERN CHINA SOUTHERN CZECH AIRLINES DELTA Kenya Airways KLM KOREAN AIR TAROM Vietnam Airlines

上市公司高管薪酬持续走高
创业板薪酬增幅背离业绩

■ 本报记者 张勇 上海报道

没有人会忽视上市公司高管对于公司业绩的作用，但高管们获得的报酬实际上也与投资者息息相关，它不仅是投资者共同来支付的，也决定了高管如何了更好的为投资者服务。

然而，由于目前A股公司实施股权激励的比例非常低，因此高管薪酬与股价的关联度也十分有限，甚至于上市公司的业绩也没有明显的关联度。

值得注意的是，上市没多久的创业板公司，在大幅提升高管薪酬幅度的同时，却没有能够让公司业绩出现相应幅度的提升。

德勤人力资本咨询总监吴胜涛表示，高管薪酬有一定的刚性，而在没有进行股权激励的情况下，业绩与股价都没能够和薪酬形成足够关联度也是情理之中。

金融遥遥领先

根据德勤高管薪酬与长期激励研究中心的统计，中国银行信贷风险总监詹伟坚以1101.90万元的年薪成为2009-2010年A股高管薪酬第一名，其他的前十名分别是中国平安执行董事（原总经理）张子欣、广发证券董事长王志伟、深发展董事长肖遂宁、紫金矿业董事长陈景河、万科董事长王石、华远地产董事长任志强、民生银行董事长袁小波和鲁泰纺织董事藤原英利。

从前十名的组成可以发现，A股高管薪酬最高者呈现多元化的特点，他们的国籍不同、职位不同，作为公司最高职位的董事长为七人，其他有两名董事，有意思的是，中国银行的詹伟坚以信贷风险总监的身份获得最高薪酬。

而从行业而言，金融业成为高管最高薪出现的主要行业。而其中，股份制商业一直以来都较有优势，同时，多家银行最高薪酬获得者并非最高行政领导。

截止到目前，国有五大行以补充公告的形式公布了2010年各高管的最终薪酬：工商银行、农业银行和交通银行都是董事长获得了最高薪酬，而中国银行的信贷总监以1101.90万元的年薪暂时位列上市公司高管薪酬头把交椅，建设银行的投资理财总监以476.14万元位列第二。

虽然其他11家股份制商业银行和城商行的最终薪酬信息仍待后续跟踪，但以年报披露数据来看，深发展董事长年薪825万元，虽然相比去年前任外籍董事长法兰克纽曼的1741下降了将近50%，但仍是上市董事长中薪酬最高的；民生银行715.48万元位列第二。

另外，2010年A股上市券商的薪酬水平并不太高，但广发证券却“一枝独秀”，最高薪榜首800多万元是排名第二位的1.87倍，也是其它14家券商最高薪平均值的3倍。

统计数据显示，广发证券董事长以869.86万元的年薪高居券商高管薪酬榜首，并且是已披露的上市券商历史上的最高值。光大证券总裁以464.80万元列第二，东北证券的北京分公司总经理（兼职工监事）以395.05万元列第三；大部分公司的最高薪酬是支付给了董事长或总裁：兴业证券作为新上市券商，其最高薪酬支付给了董事长，为163.96万元，在15家中是最低的水平。

总体而言，大多数A股公司行业之间高管薪酬的差距不大，但唯独金融保险业高管薪酬遥遥领先，这一行业的高管薪酬水平是农林牧副渔业的9-10倍。

高管薪酬外部公平性指标，2010年各行业的外部公平性指数与2009年相比变化非常小，依然是金融、保险业遥遥领跑，其他行业间差异不明显。而农林牧副渔企业薪酬总体来看与其他产业差距巨大，高管最高薪酬仅两家公司上百万。

创业板薪酬难与业绩关联

根据德勤的统计，2010年度主板上市公司的高管薪酬占公司净利润的0.47%，而创业板的这一数据则高达3.55%。数据显示，181家创业板公司高管2010年度年薪合计为4.59亿元，而它们的净利润合计仅为129.21亿元，年薪占净利润的比例远远高于主板。

德勤研究认为，总体而言，A股公司高管薪酬增长与营业收入增长并未实现同步，存在着较大的差异，高管薪酬的增长高于公司营业收入的增长率。

而高管薪酬的增长与业绩也没有明显的关联度，例如证券行业的董事长年薪或总经理年薪与总资产、营业收入、净利润之间均无较强的线性相关关系。

不过，地产行业有些不同，德勤统计显示，国有H股上市的房地产商高管薪酬显示出了与管理企业的规模（总资产）有较强的相关性特征，即规模的扩大与高管薪酬具有较大关联性。非国有H股房地产公司董事长年薪与总资产、营业收入、净利润之间存在中等相关性，而总经理年薪与总资产、营业收入、净利润之间均无较强的线性相关关系。

WIND资讯的统计数据也显示，业绩与薪酬的关联度很低，在业绩增幅前列的公司里，薪酬有增有降，而同样的是，在薪酬增幅靠前的公司里，业绩增幅也是有增有降，这说明二者之间的关联度不高。

德勤高管薪酬咨询首席顾问王允娟指出，A股公司的薪酬制定虽然从制度来说应当由薪酬委员会决定，但实际上这个组织却并没有起到真正的作用。“对于国企来说，国资委对高管薪酬已经有了明确的规定，而民企则都是看老板的个人意志。”

同时，目前仅有一百多家A股公司实施了股权激励，这也决定了高管薪酬与股价很难有直接的关联。

特别的独董

在整体高管薪酬中，独立董事的薪酬显得十分特别，实际上，独立董事并非从上市公司获得薪酬，只是领取津贴。德勤的统计数据显示，总体来看，在可比独董薪酬样本中，90%的独董薪酬是保持在10万元以下的，大部分在3.6万至10万之间，薪酬上百万的独董仅两名，均出自民生银行。

独立董事薪酬最高的前十家公司中，仍然是金融业居多，占据了60%的位置。最高独董薪酬由民生银行开出，达111万元。

所谓独立董事，是指来自公司外部，用以制衡执行董事，确保公司安全稳健运行，保护股东利益不受侵犯的董事，它是从西方国家的非雇员董事或非执行董事发展而来的。

在市场经济发达国家，所有权与经营权有效分离产生了庞大的职业经理层，他们具有良好的职业操守，成熟的从业心态，强大的专业优势和综合管理能力，并有相应的社会角色标准与压力对其进行约束，可以说职业经理层与所有权、经营权的分离互为因果。

但在我国，真正成熟的职业经理层还远远不足，吴胜涛表示，目前一些大型国企的独董大多是已经退休的其他大型国企董事长、总经理或者非常著名的经济学家，这些人的价值的确很高，而一般的公司则是一些专业人士，比如律师、会计师等等。

业内人士指出，实际上，独立董事也存在激励问题，否则独立董事可能与经营者或大股东合谋，可能缺乏开展工作的积极性等。但目前，我国独立董事的激励机制设计不合理，以目前平均10万元以下的年度津贴而言，很难起到多大的激励作用，而这也是独立董事未能发挥作用的一个原因。

2010 上市公司高管薪酬榜（单位：人民币）



1101.90 万
詹伟坚——中国银行信贷风险总监



1067.18 万
张子欣——中国平安总经理（现执行董事）



869.86 万
王志伟——广发证券董事长



825 万
肖遂宁——深发展董事长



762.74 万
陈景河——紫金矿业董事长



760 万
王石——万科董事长



758.17 万
任志强——华远地产董事长



715.48 万
董文标——民生银行董事长



663 万
袁小波——华发股份董事长



633.37 万
藤原英利——鲁泰纺织董事

2009-2010 年 A 股上市银行最高薪

排名	上市银行	2009 年最高薪酬获得者年薪	2009 年最高薪酬获得者	2010 年最高薪酬获得者年薪	2010 年最高薪酬获得者	2010 年增长率
1	中国银行	1100.57	信贷风险总监	1101.90	信贷风险总监	0.12%
2	建设银行	476.58	投资理财总监	476.14	投资理财总监	-0.09%
3	工商银行	174.00	董事长	196.06	董事长	12.68%
4	农业银行	161.43	董事长	175.84	董事长	8.93%
5	交通银行	157.66	董事长	167.29	董事长	6.11%
6	深发展 A	1741.00	董事长兼首席执行官	825.00	董事长	尚未披露2010年的最终薪酬，因此无法计算2010年增长
7	民生银行	654.58	董事长	715.48	董事长	
8	招商银行	730.60	执行董事、行长兼首席执行官	531.00	执行董事、行长兼首席执行官	
9	中信银行	496.18	执行董事、行长	496.18	执行董事、行长	
10	北京银行	339.00	副行长兼公司业务总监	395.36	副行长兼公司业务总监	
11	兴业银行	278.50	董事长	304.00	董事长	
12	华夏银行	240.00	董事长;监事会主席	260.00	董事长;行长;监事会主席	
13	宁波银行	616.30	副行长	198.69	董事长	
14	南京银行	178.21	董事长;行长	193.38	董事长;行长	
15	光大银行	175.09	职工监事	111.53	职工监事	
16	浦发银行	252.94	副行长	年报中未披露高管薪酬具体数据		

数据来源：上市银行2010年报及补充公告（截止6月22日）。除国有五大行外，其他11家股份银行和城商行尚未完整披露2010年全部薪酬。

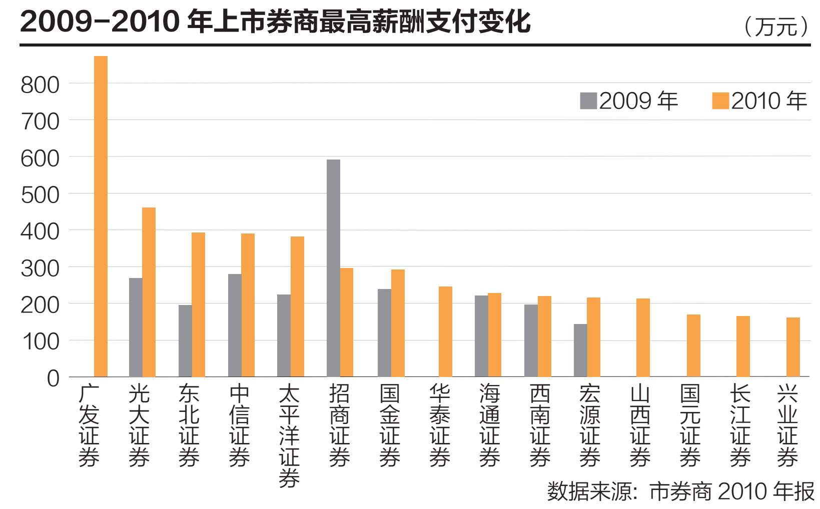
薪酬涨幅与股价涨幅对比前二十名

代码	名称	年度报酬总额同比	2009 年收盘复权	2010 年收盘复权	股价涨幅
000776.SZ	广发证券	10548.94%	22.963	121.228	427.92%
000863.SZ	*ST 商务	1160.98%	17.892	17.892	0.00%
000425.SZ	徐工机械	697.64%	204.325	335.484	64.19%
000039.SZ	中集集团	684.34%	273.100	483.826	77.16%
600716.SH	凤凰股份	680.78%	41.361	28.325	-31.52%
000858.SZ	五粮液	606.03%	447.626	492.538	10.03%
002007.SZ	华兰生物	560.21%	417.952	586.326	40.29%
600373.SH	中文传媒	459.26%	24.652	38.416	55.83%
000979.SZ	中弘地产	451.51%	27.867	31.169	11.85%
002108.SZ	沧州明珠	442.38%	46.833	41.572	-11.23%
000893.SZ	东凌粮油	339.80%	38.351	34.377	-10.36%
300026.SZ	红日药业	332.73%	91.200	90.302	-0.98%
000561.SZ	烽火电子	321.58%	23.310	20.261	-13.08%
600094.SH	*ST 华源	296.92%	15.578	15.578	0.00%
000410.SZ	沈阳机床	295.36%	32.457	34.693	6.89%
600031.SH	三一重工	283.90%	321.412	600.216	86.74%
002155.SZ	辰州矿业	266.08%	36.118	51.158	41.64%
002236.SZ	大华股份	251.41%	72.761	169.909	133.52%
600540.SH	新赛股份	248.74%	26.942	30.303	12.47%
000918.SZ	嘉凯城	247.12%	31.118	19.008	-38.92%

代码	名称	年度报酬总额同比	2009 年收盘复权	2010 年收盘复权	股价涨幅
000776.SZ	广发证券	10548.94%	22.963	121.228	427.92%
000703.SZ	恒逸石化	-29.20%	21.441	102.141	376.39%
600259.SH	广晟有色	95.03%	15.680	65.054	314.88%
600372.SH	中航电子	-14.04%	11.804	45.192	282.85%
000603.SZ	*ST 威达	70.00%	29.324	110.916	278.24%
002310.SZ	东方园林	27.77%	110.880	415.154	274.42%
002106.SZ	莱宝高科	41.30%	43.724	155.281	255.14%
002081.SZ	金螳螂	14.75%	70.686	238.071	236.80%
000669.SZ	领先科技	0.00%	16.895	54.203	220.82%
002006.SZ	精功科技	40.37%	36.451	114.914	215.26%
002190.SZ	成飞集成	20.24%	19.275	60.036	211.46%
002013.SZ	中航精机	32.56%	40.384	124.733	208.87%
002129.SZ	中环股份	-35.05%	11.472	35.209	206.92%
000970.SZ	中科三环	9.70%	69.371	211.464	204.83%
000790.SZ	华神集团	40.40%	36.656	110.652	201.87%
600458.SH	时代新材	-16.58%	68.836	206.332	199.74%
002241.SZ	歌尔声学	29.10%	55.779	165.956	197.52%
600406.SH	国电南瑞	46.73%	141.085	416.282	195.06%
600330.SH	天通股份	68.08%	24.203	69.513	187.21%
002168.SZ	深圳惠程	33.34%	83.962	239.814	185.62%

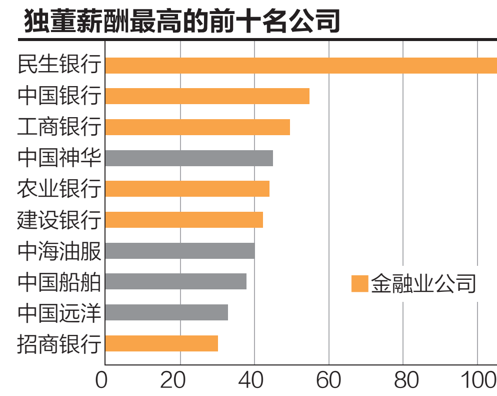
2009-2010 年上市券商最高薪酬支付变化

（万元）



数据来源：市券商2010年报

独董薪酬最高的前十名公司



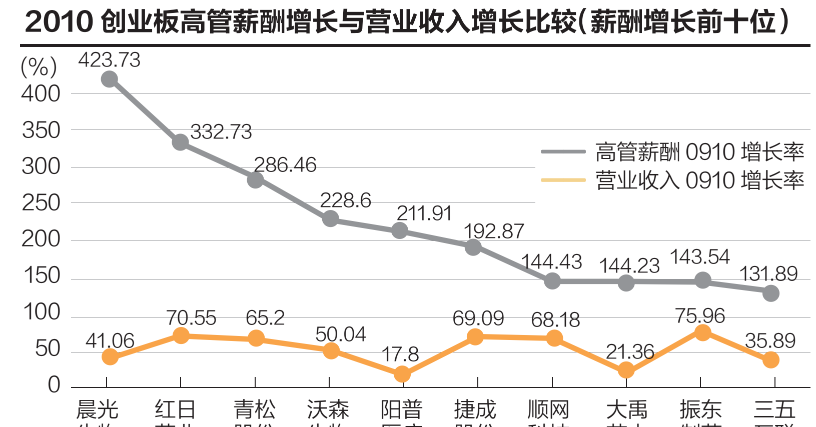
2001 年 全行业独董薪酬分位值

分位	独董薪酬(元)
P25	36000
P50	50000
P75	62500
P90	100000
最大值	1110000

（单位：万元）

数据来源：上市公司2010年报，德勤研究

2010 创业板高管薪酬增长与营业收入增长比较（薪酬增长前十位）



数据来源：上市公司2010年报，德勤研究

高管薪酬与业绩的相关性

		总资产	营业收入	净利润
A 股券商	董事长年薪	0.455	0.38	0.376
	总经理年薪	0.382	0.304	0.293
国有 H 股房地产公司	董事长年薪	0.741	0.642	0.586
	总经理年薪	0.713	0.688	0.655
非国有 H 股房地产公司	董事长年薪	0.574	0.578	0.562
	总经理年薪	0.353	0.384	0.374

相关性系数(R)： 董事长或总经理年薪分别与总资产、营业收入净利润的相关系数，表示当一个变量变动量，另一个变量同方向或反方向变动的趋势



数据来源：上市公司2010年报，德勤研究

指标说明：

本文中高管薪酬统计口径为税前年薪，不包括其所持上市公司股权市值、从非上市公司领取的薪酬以及其它未列入上市公司年报中“高管薪酬（税前）”项的收入。

薪酬术语介绍：最大值，最小值，平均值及分位值

分位值(P)：同一职等中的市场薪资数据由高到低进行排序，并按排序计算相应的累计分位，则某一分位所对应数据的值就称为这一分位的分位值，分位值越高，薪酬竞争力水平越高。P90即表示比90%的同职等人员薪酬高的水平。

薪酬排名为上市公司支付高管薪酬总数排名，股价涨幅排名为复权后股价涨幅排名。

免责声明：

本文由德勤管理咨询、WIND资讯和本报共同研究得出，本文所有数据均来自上市公司公开批露的年报，所得相关结论也基于此。本文内容及观点仅供交流与参考，因依赖本文所导致的任何错误、损失，本报及上述两家机构均不负责，亦不承担任何法律责任。

数据：Deloitte. 德勤 经济观察报 The Economic Observer

智者之选 胜意人生

一位网友在他的微博里这样写道：

我想拥有怎样的人生？

一个健康的身体，一份不错的收入，一个幸福的家庭……

我不仅拥有现在，我更准备好了未来。

即使有一天，我病了，我能够病有所医；

即使有一天，我老了，我能够老有所养。

我想这就是我的美丽人生。

作为开发寿险产品的保险业内人士，我经常被朋友询问“什么样的保险产品最好？”，“什么样的保险产品适合购买？”等类似的问题。就我的看法而言，作为诞生在海上的保险，最初的作用就是为人们分担风险，降低灾难带来的财产及生命损失。在后续的不断发展中，保险业始终秉承这一理念，在提供保障的同时更多了投资、收益的含义，让客户能真正从投保的一张张保单中收获价值。保险的根本目的是为人们追求美好、健康，无忧的生活提供一份保障，一份储备和一份安心。让家中的顶梁柱能无所担忧的持续奋斗，让每个快乐的孩子都能茁壮成长，让每一位幸福的老人都能安享天伦。这才是保险的目的，而能实现这一目的的保险产品就是最好的，也是最适合客户购买的。

要实现这样作用的产品应该具有什么特点呢？大家共同来设计一下：

它首先应该是一款保障功能强大的产品。这是保险产品最基础的功能，也是大部分客户购买保险产品的初衷——为自己或家人增添一份保障，让人生更无忧。大家期盼的保障应该是全方位的，从日常的猫抓、狗咬、崴着脚，到重疾，意外兼养老全部包括，而且一旦身故，还希望把保险金留给指定的受益人，让后人能够享受前人栽树后的荫凉。大家更期望在只交一份钱的情况下就能实现全部保障功能，而不需要增加期交保费，省却了很多资金负担和客户多次交费的麻烦。

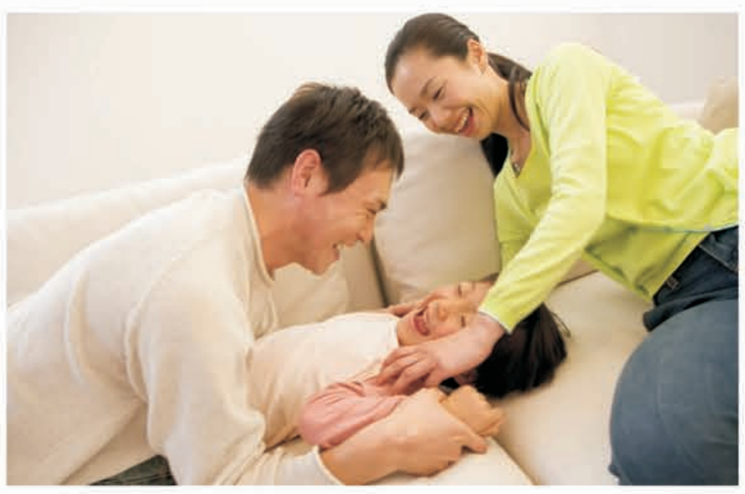
其次，它应该兼具理财的功能，保单价值能够稳步增长。客户在购买保障之后更希望这是一款能不断升值的产品，保单不仅能在关键时刻提供救助，更能日复一日的帮自己累积财富。多数客户不懂理财或是没空理财，所以当客户有理财需求时，他们更期望有专业的人士能替他们运作，而且不能亏，要承诺最低收益率才行，向上当然是不封顶的了，越高越好。

再次，这必须得是个“灵活”的产品。客户可以根据自己的财务状况和人生规划，想交多少年交多少年，想累计交多少就交多少，想保多少额度就选多少。而且，如果一旦遇到资金困难，还可以晚交一段时间，谁还没个手头紧的时候。对了，还可以调整保额，以适应人生不同阶段的需求。总而言之，这个产品要随需可调，随心而动，真正做到“我的保单我做主”。

最后，这个产品要透明公开，账户运作要让客户一目了然。作为专业的金融产品，保险对于大部分客户来说还比较陌生。对于账户的运作，保单价值的增长，大家更是有点摸不着头脑的感觉。所以既然咱们买了，就有权知道它是怎么运作的，钱是如何进出的，钱是如何挣钱的，钱是怎么积累的，都要一一列明，不然怎么叫属于咱们的产品呢。

再加一句，这一定得是个让人信任的大公司的产品，口碑好，实力强才能让人放心选择。

说到这儿，大家对自己想要的产品已经有了个大概轮廓了，可真的有这么适合大家的产品吗？它能帮我们实现幸福生活吗？



答案是肯定的。

2011年6月1日隆重上市的平安人寿智胜人生终身寿险（万能型）正是这样一款产品。

作为在国际市场上得到广泛认可的万能型保险，智胜人生代表着发达保险市场和成熟客户群体的双重肯定，是现今乃至未来保险市场上的最适合大众选择的产品之一。

作为国内万能险领域的推动者和领军者——中国平安——隆重推出的第三代万能险，智胜人生在秉承前两代万能险人性化设计的基础上，持续改进产品功能，引导客户进行理性选择，从而最大化的同时发挥万能险全面保障和价值增长的优势。

作为兼具周全保障和卓越理财功能的一款综合保险计划，智胜人生可实现重疾，意外，医疗，身故等多方面的保障，保障成本在主险保单价值中扣除，实现了客户不用增加期交保费的愿望。同时，其优秀的理财团队通过专业化的运作，实现了保单价值的稳健增长，历史结算利率一直保持在同类产品的前列。

作为万能险的代表产品，智胜人生以“灵活”著称，灵活的交费时间选择，灵活的保额调整，灵活的领取功能，一切都根据客户的实际需求而变。

作为万能险的固有特点，保单运作“透明公开”是智胜人生的基础功能，保证让每一个客户对账户运作，费用、收益、支出都一目了然。

作为《财富》和《福布斯》双500强的入围企业，中国平安始终是世界上最有实力的保险企业之一。作为有责任感的民族企业，中国平安始终以服务为先，客户至上的原则为广大客户提供最优质的保险产品和最贴心的金融服务。

自2004年平安人寿第一代万能险上市以来，平安万能寿险累计已为1000多万个人客户提供了21000多亿的保险保障。万能险不仅是平安寿险历史上占比最高的险种，也成就了保险业的一段销售奇迹。这个奇迹的创造是广大客户对平安持续的信任铸成的。

智胜人生作为平安万能险家族的卓越代表，是平安献给客户的厚礼。中国平安希望“千万客户，万亿保障”的佳话能够得以传承和光大，衷心的祝愿每一位客户都能拥有自己的“胜意人生”。

买保险就是买服务

人寿保险销售的是一种无形的产品，一种承诺，一种服务。产品售出了，服务决定一切；服务提供了，水平决定一切。一旦发生事故之后，后续的理赔处理如何，将直接显示保险公司服务的水准与差异化水平。是否使客户享有更多高效、专业、优质的“有形”服务？是否不断创新，满足客户更多服务需求？这是在保险公司竞争主体的日益增多、保险产品日趋同质化的今天，客户选择保险公司的一个重要理由。

标准案件 资料齐全 三天赔付

2011年3月1日，中国平安寿险宣布，对于标准案件，在客户理赔材料提供齐全后，3个工作日内完成案件审批，对于未达成时效的超期案件，除支付保险金外，将从第3个工作日次日起起按超期天数支付客户超期利息，利率按照中国人民银行公布的金融机构人民币活期存款基准利率再加1个百分点。

这次承诺，是平安从客户关心的理赔难、理赔慢问题出发提出的服务承诺，集中体现了平安领先的服务水平，它背后凝聚的是平安持续提升服务品质、不断改善客户体验的理念、智慧以及强大的平台优势。

平安推出了“标准案件，资料齐全，三天赔付”的全新服务承诺，就表示其有信心为客户提供主动、简单、及时、方便、可靠的P-STAR五星级保险保障服务，树立行业标杆，使4500万寿险客户切身享受到保险带来的新生活方式。

自3月1日推出“3天赔付”服务承诺以来，平安寿险连续多月高标准履行承诺。最新出炉的数据显示，超过99.7%的标准案件，在客户理赔材料提供齐全后，3个工作日内完成案件审批，平均结案时间约为半天多。

一个典型的案例，就是近期台湾阿里山火车翻车事故中，平安的理赔时效表现。据了解，在事故发生的第二天（4月28日），平安寿险宣布业内首家赔付青岛客户徐某身故赔偿金4.25万元；29日下午，该公司核保核赔部副总经理刘昌霖代表平安飞抵台湾，并赶赴嘉义县3家医院，看望并慰问近20名平安客户和客户家属，现场提供理赔服务。2名身故客户家属现场分别收到《理赔给付通知书》，多名正在继续治疗的客户，也分别取得《理赔服务指南》，并详细了解后续理赔事宜。

一个案例：三日赔付二十余万

资料齐全，三日赔付的案例，在平安数不胜数。

刘先生四十余岁，一直未婚，在北京从事商业贸易工作。虽然平时工作紧张繁忙，但平时坚持锻炼，较为注意自身的健康状况。2007年刘先生经朋友推荐，在平安人寿北京分公司投保平安万能终身寿险保额20万。

2011年年初，刘先生感觉上腹部疼痛，初期以为是胃炎，便自行服用了一些治疗胃炎的药，疼痛似乎也有所好转。之后不久，再次出现腹部持续性疼痛，坚持不住，到医院就医，诊断为原发性肝癌。由于病情发现得较晚，疾病已入晚期，不到一个月时间，刘先生就因病离开了人世，只留下白发苍苍的老母亲，还有一堆的债权债务。老太太的生活一时都成了问题，整日里以泪洗面，不知如何是好。

二月底的一天，为刘先生提供服务的业务员发觉很长时间没有刘先生的音信，电话联系不上，便登门拜访，才得知噩耗。业务员马上安慰依然沉浸在悲痛之中的刘先生的老母亲，告诉她刘先生曾经投保的事情，并当即帮助拨打公司服务热线95511进行报案。北京分公司理赔室收到客户的理赔信息后，随即和业务员一起帮助指导家属准备相关理赔申请材料。在理赔部和业务员的共同帮助下，一次向公司递交了齐全的理赔申请材料。

公司收到材料后，从理赔受理、到理赔审核、再到理赔通知，不到3日，便将理赔款二十余万元通过转帐方式给付到刘先生母亲提供的账户中。对唯一的受益人老太太来说，这无疑是雪中送炭。



服务创新 不断升级

无论是“诚信第一，客户至上”的平安服务精神，还是最新推出的“三天赔付”，平安历来走在行业前列，追求“人无我有，人有我新，人新我专，人专我恒”的经营理念，注重售后服务的品质与效率。

近几年来，平安不断向社会主动推出自己的承诺，除上述的“标准案件、资料齐全、三日赔付”之外，平安还以更多的服务举措赢得市场声誉：

“MIT移动展业”：从交单到拿到保单的时间从一个星期减少到10多分钟，从填单、核保、承保都做到了最快。对于客户，可以第一时间获得公司的保险保障，享受公司保险服务，可以最直观的感受到公司高效、快捷的专业形象。它节约纸张，低碳环保，也充分体现了平安作为企业公民的社会责任感；

“信守合约、为您寻找理赔的理由”：用心寻找出客户可以获得赔偿的理由和依据，对所有投保平安寿险的客户，在合约范围内遵循“客户有利原则”，主动帮助客户寻找赔付的事实及依据。以最好的理赔服务回报客户的信任与选择；

“公开理赔服务程序，使理赔流程更加便捷、透明”：在公司官方网站和各机构客户服务网点公示理赔服务流程，包括理赔流程、所需材料、咨询电话等信息。方便广大客户和业务人员熟悉流程，让理赔服务更加透明、便捷；

“本地保单、异地理赔、全国通赔”：理赔跟着客户走，凭借覆盖全国的理赔服务网络，无论客户在任何地方出险，均可以拨打平安人寿客户服务电话95511进行报案、咨询，获得专业理赔指导和服务支持，并且可以在任何一个平安客服柜面办理理赔申请。实现寿险行业的“全国联保”；

“理赔绿色通道快速响应”：依托强大的平台优势，中国平安在面对重大灾难事故之时，能够第一时间启动重大案件处理机制，为出险客户启动绿色理赔通道，快速理赔。玉树地震、南方及东北洪水水灾害、舟曲泥石流、伊春空难、台湾阿里山火车翻车事故等，平安人寿第一时间启动应急方案、第一时间赶赴现场查勘、第一时间完成理赔给付

……

“买保险就是买平安”，一句普普通通、平平常常的话语，包含着人们多少美好的希望和寄托；“买保险就是买服务”，一句民众的真知灼见，更是人们购买保险时的心血总结。一份高效优质、简便快捷的服务，一份情深义重、价值千钧的承诺，中国平安矢志为您提供！

农银汇理基金 农银汇理 增强收益 债券型证券投资基金 公开发售 基金投资需谨慎

郁金香啊,美丽的郁金香,一些人为你而倾倒,更多的人为你倾家荡产

艺术品圈里的“金融客”

■ 本报记者 程志云 陈慧晶 北京报道

日益升温的艺术品市场正在“笑纳”嗅觉敏感的金融客们的大手笔投资。

据不完全统计，仅今年上半年，艺术品信托的规模就达到 24.7 亿元，与去年全年此类产品规模 5.58 亿相比，增长了 4 倍;与此同时，大量的私募基金也即将成立加入到这一市场中来。

不过，业内人士指出大量金融豪客的参与也带给整个艺术品市场过多的投机氛围。如果这种投机行为继续发酵，发生在 17 世纪荷兰疯狂的一幕在遥远的东方之国上演呢?

金融访客

甘学军的访客名单里多了一些衣冠楚楚的人士。

这位华辰拍卖公司董事长的办公室时常出现这样一个场景:一位掌握着数亿元的资金、面目谨慎、张口宏观经济闭口预期收益率的金融家和这位艺术圈里的老江湖相谈甚欢。

“最近的确有很多信托公司和私募基金想找我合作。他们找我并不是忽悠我拿钱出来理财，而是邀请我加入他们的团队，帮助他们设计艺术品投资的产品。”他说。

一位中信信托人士告诉记者，目前由于股市和楼市都不好， 风险很大，不少投资者就把目光投向最近被炒的火热的艺术品投资上。现在很多高净值客户都开始接受了艺术品投资的理念，不过又担心艺术圈的水比较深，所以希望通过比较规范的金融产品的形式介入进去。

实际上，就在年初，一些去年就吃螃蟹的投资者已经获得丰厚的回报。比如，2010 年 1 月 18 日成立的规模为 5000 万元的“中信钰道翡翠投资基金集合资金信托计划”在今年 1 月 21 日提前终止，实现了 10%的年收益率。

这令投资者对艺术品信托兴趣大增，同时也让金融客们嗅到了机会。

“我们最近推出的信托计划都相当好卖，几个亿的新产品刚一推出仅仅老客户就一扫而光。”中信信托投资副总经理吴志凌说。“事实上，艺术品信托产品的出现，是和市场的需求密不可分的。我们掌握的大量的高端的投资客户，他们本身对艺术品市场都有爱好和研究。”

在市场需求的推动下，艺术品信托基金的规模也越来越大。据记者的不完全统计，仅 2011 年上半年，艺术品信托的规模就达到 24.7 亿元，而 2010 年全年发行的艺术品信托产品规模只有 5.575 亿元。

> 一位拍卖行人士告诉记者，现在市面上的很多私募基金全部都是短线交易，囤货、炒高价格、再甩货……和股票操作一样

除了信托公司，诸多私募基金也已经进入这一领域。据媒体报道，目前市场上正在运作的艺术品私募基金规模大约在 7 亿元，新近成立的艺术品基金总规模近 10 个亿，这其中还不包括小规模私人运作的基金。

金融家们想的可能和艺术家不同，他们更多琢磨的还是升值空间，不过即便如此金融家们也正在越来越多地向艺术品市场喊话，希望影响这个市场。

如何操作

事实恰是如此，金融家们正在拼命挤进艺术品圈。他们不仅带来了钱，而且还带来了不同的思考方式。

一位业内人士告诉记者，实际上，目前主流的艺术品投资的玩法还处于春秋战国时代，主要参与者依然是产业资本。

“主要是两类人。一类就是某个大老板，他喜欢康熙时期的官窑瓷器，就会在各个拍卖会上淘货，一般会拿上 3-5 年，不会轻易出手，除非有极其诱人的价位才会卖。另一类就是业内的一些所谓玩家，他们比较懂行情，知道很多行里的猫腻，主要为了挣钱，不过他们手里的钱比较少，在市场中掀不起大风大浪。”他说。

不过，金融资本的进入可能会永久的改变艺术品市场。

“我们会从圈内人里挑选投资顾问，首先要从业经验丰富，有良好的口碑，有相应的操作平台。”吴志凌说，“信托作为受托机构，代表客户委托投资顾问进行艺术品产品的选购、保存、买卖，双方再进行收益分成。”

“实际上，按照国际惯例，艺术品基金每年向投资者收取 1.5%-5%的管理费用，或者再加上一定数额的申购费用。当投资回报率超过约定水准时，还将另外收取一定比例的分红。国内的私募基金一般都是这么操作的。”业内人士指出。

不过，现在很多私募基金的操盘手并不是业内的玩家，而是股票操盘手。

甘学军告诉记者，这些私募基金玩的游戏比信托计划刺激得多。它们通常会集中一段时间在各个拍卖会上扫某一个著名画家最好的作品，把价格哄抬上去，引起市场关注，然后再慢慢出货，其操作手法和股票市场上的庄家如出一辙。

“他们一般都会挑选近现代著名画家的作品，而且要数量比较多的，例如齐白石，大概有一万多幅作品，再加上一两万幅假画，这样市场上盘子整体比较大，更容易出货。”他说。

一位私募基金人士告诉记者，现在很多投资者看到近现代作品中齐白石过亿了，李可染过亿了，张大千过亿了，下一步傅抱石肯定也会过亿，所以今年抢傅抱石的就很凶。

艺术品估值价格飙涨



4.255 亿

5 月 22 日:齐白石最大尺幅作品《松柏高立图·篆书四言联》在中国嘉德 2011 春拍以 8800 万起拍后，经过逾半小时激烈竞价，最终一位场内藏家以 4.255 亿竞得，这创造了中国近现代书画的新纪录

1 亿

在被叫停的天津文交所里画家白庚延的《黄河咆啸》和《燕塞秋》从原来市场估值的 600 万元与 500 万元，在 29 个交易日内，市值一度飙到亿元以上

盛宴还是泡沫?

5 月 22 日，齐白石最大尺幅作品《松柏高立图·篆书四言联》在中国嘉德 2011 春拍以 8800 万起拍后，经过逾半小时激烈竞价，最终一位场内藏家以 4.255 亿竞得，这创造了中国近现代书画的新纪录。

一位业内人士告诉记者，这幅作品的卖家实际上就是在前年以 500 万竞拍得到的《松柏高立图》，在去年又以 1000 多万买下了《篆书四言联》，总成本不超过 2000 万，而转过年来就卖出了 4 个亿的高价，增值 20 多倍。

“这已经成为近期圈子里的一个神话，它刺激着人们越来越疯狂的投入其中。你看现在各个拍卖会上，哪一次不是熙熙攘攘的，而且人人都能举牌。”该人士称。

这并不是唯一的神话。

就在最近被叫停的天津文交所里，画家白庚延的两幅作品《黄河咆啸》和《燕塞秋》从原来市场估值的 600 万元与 500 万元，在 29 个交易日内，市值一度飙到亿元以上，最高时涨幅达 17 倍之多。

尽管这样的故事太富戏剧性，但是投资者们希望借助艺术品疯狂赚钱的想法可见一斑。

实际上，在艺术圈里流传已久的一种逻辑就是，目前国际上的一线画家例如毕加索、莫奈的作品大多都在 1 亿美金的价值左右，中国的大画家作品也应该值这么多，甚至可以更高。

不过，随着近年来金融资本的大规模介入，艺术品市场整体上涨的逻辑实现或许依然是指日可待。

甘学军告诉记者，现在正是中国艺术品投资的黄金时期，估计还能持续 5 年，5 年之内，中国的艺术品将达到 10 亿元时代。

尽管前景如此诱人，艺术品投资的风险也更尤为吓人，尤其是当金融资本涌入之后，这些以盈利为目的的投机客是否会成为艺术品价格的不稳定因素?

2008 年金融危机爆发之后，中国的当代艺术突然出现一轮杀跌。岳敏君、张晓刚、方力钧、王广义，(业内戏称 F4)的作品在前两年内从 100 万、200 万上升到 5000 万、7000 万，翻了五六十倍，但是 2008 年之后价格突然出现急跌。

甘学军告诉记者，这次大跌实际上就集中反映了艺术品投资很大的风险性:无法分割，变现能力差。

“这些当代艺术品泡沫的形成主要是国际资本的运作推手。不过泡沫破灭还是很说明问题——资本的介入不能太盲目，艺术品单体的体量小，承载不了太多资本，现在超乎寻常的增长速度是不正常的。”他说。

“艺术品投资产品的风险性非常大，并不适合所有的投资人。”吴志凌说。“艺术品的投资人，一是要有文化修养，二要有经济能力，第三点，更重要的，是要有风险的认识能力和承担能力。”

另一方面，业内人士指出，大量金融豪客的介入也带给整个市场过多投机氛围。

一位拍卖行人士告诉记者，现在市面上的很多私募基金全部都是短线交易，囤货、炒高价格、再甩货……和股票操作一样。这种抬价行为抬高了门槛，让本来想要进行收藏的爱好者无法介入到其中。

“做艺术投资和做艺术收藏是完全不同的两类人。真正的藏家不会考虑艺术品卖掉之后会有多少的获利，只是因为喜欢而收藏，他的购买是在美学基础上，而不是在获利的基础上。而对于艺术品投资，目的就是要赚钱，而不是出于喜爱。我担心大规模的金融投资进入这个市场会挤出很多藏家。”他说。

此外，这种投机盛行泡沫汹涌的市场还可能将国内的艺术家们导向错误的方向。

拍卖行人士告诉记者，现在还有多少艺术家真正关注自己的艺术修为?大家都在琢磨着怎么和画廊、拍卖公司甚至私募基金一起合伙把自己搞出名，把画的价格抬上去。

“你看那些有点名气的画家，有哪个不是大房子住着，小蜜陪着?大家都看市场怎么好卖怎么画，没人真的追求艺术境界了。”他说。

有意思的是，艺术常常令人痴迷、为之疯狂，直至一掷千金而无怨无悔，然而，现实中最疯狂的是金融家们制造的一场场豪赌之后，他们却根本不了解手中的艺术品究竟意味着什么，寄托着艺术家怎样珍贵的情感与思考。

中国概念风波附产品 董责险费率最高涨八倍

■ 本报记者 张云 上海报道

如同多米若骨牌的倒下，发生在美国的中国概念股集体诉讼风波，也让保险行业的神经紧张起来。

据悉，赴美上市公司必须购买的董事及高管责任险(简称董责险)的费率在近期是节节攀升，普遍涨幅在 10%-20%，而对风险多发的反向收购上市(Reverse TakeOver，简称 RTO)公司，费率更是翻八了倍。此外，保险公司也加大了对投保公司的风险审查。

董责险涨价

中国概念股在美国的集体诉讼遭遇正引起连锁反应。

统计数据显示，今年以来已有 25 件针对中国赴美上市企业的集体诉讼，案件数量已经超过了去年一年的总和，成为自 2009 年以来，国内赴美上市企业遭遇了第三波较为集中的诉讼潮。

“虽然损失尚无法估计，但对于为上市公司承保董责险的保险公司来说，这是一个不小的考验。”达信经纪高级副总裁魏钢表示。

据悉，在中国市场，为赴美企业提供董责险的主要是美亚财险、丘博保险以及东京海上保险公司，其中以美亚财险最多。

记者从美亚财险了解到国内的保险公司提供的董责险的费率普遍上涨，涨幅在 10%-20%，有的超过了 20%。

“保险是一个池子，把大家同类的风险集中到一起，这种同类风险一旦发生了，它有一个燃烧率，据此会有费率出来，从损失来讲是动态变化的，最近保险公司赔得多，自然对保费规模要进行调整。”魏钢表示

但保险涨价并不是针对所有公司，魏钢介绍，中国公司去美国上市一般分为三类，一类是国有企业，第二类是采用美国存托凭证（ADR)公司，第三类通过反向收购上市(RTO)公司。前两者由于公司治理、财务营收、业务模式都比较规范，并且有大型会计师事务所和投行参与，风险相对较小，涨价幅度不大，但针对 RTO 公司的涨幅可以说远远高出了预期。

一位业内人士给记者举了个例子，往年一个 RTO 公司投保 1000 万美元的保额，只需要 10 万美元保费，现在 80 万美元不一定有公司愿意承保，因为在目前被诉讼的 25 家公司中，绝大多数都是 RTO 类型，风险很高。

除了费率的调整，保险公司对即将上市公司的风险调查也在加码。美亚财险表示，以往，一般决定费率会综合考量公司的市值、行业、商业模式、公司治理、内部控制、会计师、股价表现等因素。而现在通常除了审阅其财务报表之外，还会跟投保公司的首席财务官、法务总监和其他负责人进行沟通，也会到客户公司现场了解，以便更好的了解投保公司的风险。

不过，风险高了，价格涨了，董责险业务量并没有随之水涨船高。中怡保险经纪公司金融及专业责任部门的助理总监杨颖表示，他们客户资源库中准备去美国上市的公司有很多，但是现在不是拖延去美国上市时间，就是希望转到其他市场上市，中国概念股的集体诉讼风波引发董责险集体涨价，短期对业务量没有直接影响。

但长远看来，去美国上市依然是一个大趋势，董责险不可或缺。杨颖介绍，这款产品主要保障上市公司的董事、监事及高级管理人员在履行其职务行为过程中的“不当行为”(包括疏忽、错误、误导性陈述及违反职责等）所引起的法律责任而给其个人带来的损失。同时，本保险也保障公司在法律允许情况下，为其董事及高级职员支付由上述法律责任所引起的费用。虽然董事责任保险有除外责任，不是所有的索赔内容都能保障，比如被法院裁定确有欺诈行为，但是董责险是目前唯一能应对此风险的险种。

国内并未涨价

相比国际市场的风起云涌，国内董责险市场维持不温不火的状态，尚没有涨价的迹象。

“这主要缘于我们中国没有美国的诉讼环境，包括股票是单边的，监管基本是干预式的，诉讼环境不是肆意的，包括香港也是这样，所以相对来讲，董事责任保险是相对稳定的，费率低出美国很多。”魏钢介绍。

据了解，这款源于美国加大证券市场问责制度的产品进入中国已经有近十年，但是目前在国内上市的公司董责险投保比例不足 10%，整个中资保险市场也呈现后劲不足的状态，不仅人保财险、平安财险这样的大公司市场话语权很小，处于跟单的状态，经纪公司的业务比例也很少，基本都是外资背景公司在做。

环亚保险经纪副总经理王宝成表示，他们也在做这个险种，不过比例很低，这跟整个市场的制度设计有关。

王宝成认为这种责任险的发展是大趋势，此次美国集体诉讼事件造成的涨价风波虽然没有波及国内市场，但是由于国外再保险公司的传导机制，未来国内董责险涨价也是可能的事，会激发上市公司对董责险的关注。

江浙银行吸存返现背后: 中小企业“钱荒”

■ 本报记者 陈慧晶 北京报道

在浙江绍兴做公务员的王磊(化名)6 月初刚刚卖掉一套房子，手里有点闲钱。一个朋友告诉他把钱存到当地的农信社，在一年定期利率的基础上返还现金 3%。“这都是现金直接到手的，只要不提前取出，一年下来利率就有 6.25%。”

面对 6.25%的高息，王磊有点心动。

吸存返现

“一年定期存款的返现额度一般在 3%至 4.4%之间，5 万元起存，各银行规定不一。”农信社一位代办点员工告诉记者。

据了解，当地金融机构出现吸存返现金的背后是当地中小企业手头资金短缺。据上述信贷员透露，一般情况下，企业一旦有了贷款需求，就可以通过当地定点联系的信贷员与当地金融机构达成协议，再由信贷员去发放(存款返现金)消息，吸引储户。“吸存规模依企业贷款需求而定，一旦吸引到足够的存款，返现活动就停止。”

通常来讲，3 月份的返现额度最高，因为正值工厂开工之际，资金需求大，给的利率也高。

一年期定存利率 3.25%加上返现额度，储户收益最高可达 7.65%，可以与信托类理财产品的收益率相抗衡。不同之处在于，信托类理财产品需要自负风险，存款在大部分的老百姓看来，风险为零，具有很大的吸引力。“返现金直接、安全，存银行里风险毕竟小一些。存单拿到手里总比欠条安全。”王磊说。

据悉，吸存返现的操作方式很简单。具体而言是返现的资金直接由企业来出，不通过银行柜台，也不走银行账面。储户要按照约定存够一年，如果提前取走，银行就会直接从储户的本金和活期利息里将返现的金额扣掉，再退还给企业。

王磊告诉记者，自己在信贷员的陪同下到农信社柜台存上 50 万定期，1 个月后就能返给 15000 元。

信贷员告诉记者他此次的任务是 400 万，要在 1 个月内完成，之后就能从企业那里领到现金交付王磊。“返现一定会给的，不会超过 1 个月。”他说“如果 1 个月内没内给你利息，你可以直接把钱取走。”

这种存款直接返现的现象在绍兴并不少见，据了解，当地的邮政储蓄银行、华夏银行、杭州银行、农信社等都采用此种方法吸储。而民营企业更集中的温州，则是吸存返现的最先开创者。“温州银行曾一度用存 1 万返 440 元的高额利息吸引了大量的绍兴储户，导致绍兴各银行金库一度空虚。”农信社代办点员工告诉记者。

现象背后

据悉，发生类似吸存揽储的背后则是从银根紧缩以来，当地中小企业面临贷款难，而银行则既要满足存贷比考核、又要应对存款准备金率随时上调，又要保证足够的利润，为了揽储都使出浑身解数。

6 月 20 日起，央行再次上调了存款准备金率 0.5 个百分点，大行达到 21.5%的历史高位。从去年 1 月到现在，央行已累计上调存款准备金率 12 次，已冻结了大约 4.2 万亿流动性，已超过 2010 年信贷规模的一半。

再加上 6 月份起采用的日均存贷比的考核方法，不少银行的日子愈加难过。

在负利率的刺激下，越来越多的居民不愿将钱存到银行里。据人民银行的统计数据显示，今年 1 月到 5 月，居民储蓄存款增加 9531 亿元，同比少增 8398 亿元。

“到月底的那几天，就经常有银行来找我，承诺存 100 万付给 4000 元一天的利息，存上个两三天就行。”义乌小商品市场的老板陈顺海告诉记者。

当然，作为合作的另一方，企业对资金的强烈需求也是返现活动愈演愈烈的动因之一。“就算愿意出更高的返现额度，一般的小企业，银行也是不愿意合作的，毕竟银行还需要承担不良贷款的风险。”上述农信社信贷员说。

在信贷管制背景下，企业融资利率不断攀升。中信建投证券研究所首席宏观分析师魏春凤在指出，调研结果显示，2008 年浙江地区民间贷款年利率的最高峰值为 156%，2011 年一季度时个别地区已达到 180%。而一般的私人借贷中，年利率也在 20%-30%左右。从银行借钱，虽然要在商业贷款利率基础上再加 3%-4.4%的返现，也比私人借贷便宜得多，一般不到 15%。

对于违规揽储，去年 10 月份，银监会曾公开发文，对存在违规行为的六家银行提出批评，并对其采取了相应的处罚，把返点、回赠、送礼金、给中介回扣等方式定性为“变相高息揽储”，对此种行为进行严加管制。此外，央行也曾经发布《严格禁止高息揽存、利用不正当手段吸收存款的通知》的规定。

合资险企冲锋 大公司裹足

变额年金“本土化”难题求解

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

虽然还没有找到全部的解决方案,资本市场也有些不“给力”,但堪称国内保险业首例金融工程的变额年金还是起航了。

6 月 20 日,金盛人寿推出的国内首款 7 年期趸缴型变额年金产品成为市场焦点。不过,伴随而来的,还有业界对产品“保本设计”风险控制的疑惑。

6 月 24 日,一位保监会人士透露,“已批了一家,还有一家很快获批,另有几家也将报批,不久将会有 4 至 5 家保险公司推出变额年金产品。”

这距保监会下发变额年金试点通知才一个多月的时间,如此速度,可以看出监管层良苦用心。不过,与国外只有大型保险公司才有实力与能力从事变额年金业务的现象相反,国内的大型保险公司却持谨慎观望态度,这到底是为何?

“本土化”难题待解

资本金要求、期缴方式缺位等是监管层尚未找到答案的两大难点。这也是舶来品——变额年金移植中国后的本土化难题。

变额年金是“投资连结保险+最低保证+年金化支付”的综合体,因保单价值与年金给付额度随投资表现出现变动而得其名,在国外是主流产品。

由于变额年金的核心在于提供最低保证收益,如果变额年金的投资账户出现资金“缺口”,保险公司则要为之买单。

对此,一位大型保险公司精算师表示,变额年金对公司的资本金要求极高,在国外该要求甚至超过责任险;而投连险的资本金要求仅为其他产品的 1/4,因此对险企自身而言几乎没有风险;不过,险企则要“扛下”变额年金的全部风险。

在这位人士看来,目前变额年金的账户设立还比较单一,无法进行灵活的“变额”操作,几乎成了一款无异于普通年金的产品。如果账户很激进,则对公司的风险较大;不仅于此,管理成本高出其他年金产品。如此,产品对其公司而言,没有吸引力。

不过,保监会的管理办法显示,变额年金保险可以连结到一个或多个投资账户。一位保监会人士说,可能有的公司还没有真正理解、“吃透”变额年金。

此外,目前制度设计下,保费缴纳方式只能做趸缴。一位保监会变额年金项目研究组成员透露,主要是出于方便管理的考量。因为趸缴相对期缴较为简单,而目前国内尚不具备期缴变额年金的管理能力,特别是在测试资本组合模式方面,期缴模式管理难度大,涉及方方面面,管理成本极高。

值得注意的是,保监会规定,在国内,保险公司只能采取两种方式对冲风险,内部组合配置来对冲与固定乘数平衡模式(CCPI)。据了解,金盛采取内部组合配置对冲风险,其主要是利用安盛的全球对冲服务公司平台进行内部对冲;待批的大都会、信诚人寿、华泰人寿等保险公司均采取

> 资本金要求、期缴方式缺位等是监管层尚未找到答案的两大难点

CCPI 模式,即基金常用的一种保本设计方式。

“而从技术上看,靠内部资产组合对冲更难;CCPI 相对容易。”一位保监会人士说。

不过,在上述精算师看来,CCPI 模式也有些问题,因为国外同行是几只基金在同一账户下的环境进行 CCPI 操作,而国内如果用一只基金去做的话,加之投资渠道有限,恐怕也难以保本。

此外,本土化难题还包括金融工程人才的缺乏。国内虽然有科班毕业的金融人才,但不具备实践能力,科教书给的只是“真空”环境下的假设模型,实际操作中,每个环节、每个参数都充满变量,极其复杂。

通常在国外,投行有专门的大型团队在做充满数理乐趣的期权定价

变额年金推出



经济观察报 / 制图

模型,而从目前看,国内投行还不具备设计变额年金的能力。

其实,从去年保监会酝酿推出变额年金之时,国内几大主要保险公司就过问甚少。一位国有保险公司的高层曾表示,产品太过陌生,暂时没有参与的动力,产品技术含金量极高,投资环境与运作模式等都是问号。

中央财经大学保险学院院长郝演苏说,目前看,国内的变额年金是大公司遇冷,小公司特别是合资公司热捧;但如果大公司积极性不高的话,不利于产品的推广,而小公司也不排除找“卖点”寻找突破口的考虑。

在国外,此现象正好相反,只有大型保险公司才有实力与能力从事变额年金业务;小公司很少参与;其对公司的风控管理能力与资本金要求极高。

监管层的想法

不过,保监会人士并不这样认为。“只是部分大公司不愿意介入,不代表全部,很快就有几家大公司上报产品。”一位保监会人士说。

“如何设计期缴方式以及产品对资本金的要求,的确还没有想法,初衷是先行推出。”上述保监会人士坦言,“但这些并不能成为不推出创新产品的借口。”

上述保监会变额年金研究组成员亦说:“总得做吧,毕竟年金产品是未来的大趋势,先摸着石头过河。”据悉,变额年金的酝酿之所以耗时一年,很大原因是国内没有对冲市场工具,如期权市场。

实际上,保监会深谙产品潜在风险;如以往的国外经验是:在产品设计上不能有过分激进的保证利益;保证利益需要合理、充分定价,避免过度竞争导致的定价不足;需要一套切实且相对透明、可监控的风险对冲机制;不能过于依赖第三方(如银行或再保险公司)提供的金融衍生产品作为风险管理工具;以及对对冲模型和资本市场的极端情况需要重新审视,包括应充分考虑保单持有人的逆选择行为。

保监会表示,正因为有了以上经验教训,才构成了其起草变额年金《试点通知》和《暂行办法》的基础。

值得一提的是,业界分析人士认为变额年金趸缴有悖保险业务结构调整的初衷,且不乏小公司借此卖点“冲规模”的考虑。

就此颇为敏感的期缴问题,上述保监会人士说,尽管对公司利润而言,期缴优于趸缴,但类似于投连险、变额年金等的产品有所不同,公司每年都要收取管理费,回报不错,不能单纯套用传统意义上的缴费方式。

这位保监会人士还认为,要找变额年金的金融人才,从数理基础上看并不难,但难在实际操作经验。“本来我们也可以让国内的投行来设计定价对冲,但还是想自己做,培养业界人才,可以慢慢学习。但凡事物创新都有一个由浅入深的过程。”他说。

“清算”创业板

上接 17 版

一位参与数十家 IPO 的中介机构人士介绍,以前搞个大型的一对多路演就可以了,现在临时增加一些午餐会,要增加与机构的一对一路演,跟机构沟通的力度和深度比以前有很大加强,包括对主讲 PPT 的内容也有相对更深入的挖掘。

不过,创业板公司只能在有限的路演三天时间里增加场次增加频率,因此在正式路演之前增加一到两场的一对一机构路演。

同时,保荐机构还会事后跟踪,做些电话回访补充说明,介绍保荐企业的特点与自身的判断如何。

“可以说,发行人、询价机构之间的博弈比以前更明显,有些发行人的质地是非常优秀的,但询价机构为了获得更低价的筹码,不排除有些机构串联报低价,去泡沫化为这种博弈提供了土壤。”上述中介机构人士指出。

据本报了解,面对市场的清淡,已有部分保荐机构、财经公关公司甚至希望上市公司能延期发行。但发行时间不由发行相关方说了算,基本上还是拿了批文就紧锣密鼓地发行。

目前这个市盈率是对之前三高的矫枉过正,走向另外一个极端,接下来市场活跃度高一点发行市盈率就会反弹。”一位中介机构人士向记者表示。

A 股市场,IPO 获得发审委审核之后,还有一道证监会的发行批文。获得批文的时间并不由机构说了算,而拿到批文之后,理论上有 6 个月发行时间窗口,但目前却未有一家创业板公司去尝试自行选择发行时间。

但与主板发行不一样的是,创业板发行一般是两三家或者更多一起发行上市挂牌,发行日期基本上是一致的,如果有一家拖着,就有可能打乱整个发行节奏。

“发行各方也担心等来等去,市场会不会更不好,而上市公司总是能募集到资金的,到位后可以赶紧投入项目当中。”上述中介机构人士表示。

清算创业板

创业板遭冷遇,这不是一个结束,而只是一个清算的开始。

北京和聚投资管理公司 2011 年 6 月写的一份关于创业板的报告甚至直接以“清算创业板”来表明自己的看法。和聚投资总经理李泽刚认为 A 股创业板的“去泡沫化”第一阶段已在过程中,下一阶段,溢价因素犹在但整体估值有可能进一步和国际接轨,“我们判断目前 24 倍的当年动态估值,距离合理水平仍有一定的下降空间”。

香港创业板成立于 1999 年 11 月,网络泡沫破灭后,香港创业板指数从 1800 点上方在一年时间内就下跌到了 1000 点以下。香港创业板开盘的 200 倍 PE,但如今已经滑到平均 20 倍左右的区间。

李泽刚表示,中国的创业板公司存在两个结构性的问题:一是创业板上市门槛较高,大多企业成熟度、资产和利润水平可比中小板,高增长阶段不在;二是真正具备创新能力和核心技术的企业是凤毛麟角,高技术领域的做低端制造,新经济领域的缺乏定价权,这样的企业占了大多数。

李泽刚还认为,上市过度包装引发股价修正和发行过快与减持不断造成供给失衡,是今年以来创业板高位回落的最根本原因。

北京一家私募基金合伙人称,创业板生不逢时,目前市场要解禁的大小非依然有动力拉高估值,在这个大背景下,创业板又以市场化机制发行,券商、上市公司拉高发行价的现象自然就出现了,创业板的发行价终要回到合理价格。

金盛保险首席执行官马哲明:

做变额年金产品里的 iPad

■ 本报记者 张云 上海报道

国内首款变额年金产品“保得盈”于 6 月 20 日获批上市。这款具有保本特色,采用内部组合对冲管理模式的产品的推出受到广泛关注。作为第一个吃螃蟹的公司,金盛保险如何看待其市场前景,内部组合对冲模式究竟如何运作,风控模式是怎样的?就此,金盛保险首席执行官马哲明接受了本报记者专访。

经济观察报:变额年金作为一种创新型的产品,跟公司目前销售的投连险有哪些异同?

马哲明:除了 100%满期本金保证,这款产品的投资账户也是由金盛的投资团队负责。在过去 9 年,我们投连险产品经历了两个熊市一个牛市,其中卓越账户达到了年平均收益为 15.4%,稳健账户 9.2%。我们为变额年金产品设立了专门的投资账户,即和谐账户。在资产配置比例上,变额年金与我们平衡偏债的稳健型投连账户配置类似。投资标的主要是通过基金投到股票市场、债券市场以及货币市场工具,其中权益类基准配置 25%,固定收益 65%,货币市场工具 10%。

经济观察报:有数据显示,近半年来,投连险收益连连下挫,这个时候推出保险投资型产品,是否会影响销售?

马哲明:目前愈发跌宕起伏的市场环境以及不断增长的通胀预期使人们充满担忧,使中国消费者既不能承受投资失利,也并不满足于银行储蓄及固定收益类投资的低回报。我们认为,目前是将这种既拥有本金保障又兼具上升潜能的产品引入中国市场的最佳时机。

我们已经开始为客户举办讲座,他们对这个产品非常感兴趣,可以说这款产品就像 iPad,虽然市场上也有很多高级的平板电脑,但是 iPad 是最受欢迎的。

经济观察报:目前这个产品只有个人营销员渠道销售,对销售资格有什么要求,在银保渠道的进展如何?

马哲明:由于是第一款产品,保监会对渠道和销售资格规定非常严格,首先要有一年以上投连险营销经验,获得投资连结产品销售资格,还要进行培训,通过考试才能销售这款产品。我们目前只能在北京、上海、广州和深圳这四个试点城市进行销售。

在银行渠道方面,我们也在做严格的筛选。无论是外资银行还是工商银行,都做了沟通,我们会在现有网点中进行筛选符合条件的银行来销售变额年金产品。

经济观察报:短期销售目标是怎样的?

马哲明:第一个阶段目标是 9.1592 亿元的销售额度,这也是符合保监会要求并获得其批复的;届时会进行相关的监控,以保证跟我们的目标是相吻合的。

经济观察报:作为国内首批试点单位,金盛保险为什么要采用内部组合对冲管理模式?在国内缺乏对冲工具的背景下,具体如何操作?

马哲明:在国际市场上,都是购买期权来对冲风险,由于国内尚无期权市场,股指期货成立的历史也很短。经过考虑,我们认为采用内部组合对冲模式是根据现有市场最好的选择,由安盛集团提供对冲平台通过内部模拟期权的方式管理最低满期利益保证。具体方法是,在为客户设立投资账户的同时,模拟一份与账户价值相等的 7 年期的欧式看跌期权,根据市场的情况调整投资账户和国债账户的比例来达到保本和对冲的目的。该模式的独特优势在于能够根据瞬息万变的市场情况,优化投资组合。在市场上行时,会根据市场变化提高权益类资产的投资配置,最大化回报潜力,而当市场下行则会迅速将资金转移到安全的国债配置。这种策略也就是在国外多个市场被广泛采用并验证的 OBPI(Option-based portfolio insurance 基于期权的组合保险)。

经济观察报:这款产品对资本金有什么要求,采用这种对冲手段是否可以让公司避免风险,没有后顾之忧?

马哲明:保险公司都有个偿付能力的框架,变额年金也会应用这样的框架。整个 AXA 安盛集团一直都符合保监会规定的偿付能力第二等级的要求即偿付能力充足率大于 150% ,我们在资产管理方面也是这样做的。

事实证明,在金融海啸中并没有一个完美的对冲方法,但我们能做到的是在资产管理方面使用的是最先进的技术。



资金暂离港 内外资多空对唱起底

■ 本报实习记者 刘真真 香港报道

本已低迷的港股市场,近期频频遭遇“空袭”——美国股市上对中国概念股的信任危机像病毒一样迅速传染至香港股市;多家国际评级机构和外资投行发出看淡中国经济的报告;海外对冲基金大多公开表示做空中国;中资银行H股遭遇股东减持……种种迹象似乎都在警示:投资中国,小心!

港股市场上,投资者对中国概念股的沽空力度大增,建设银行等几只主要的中资银行股跌幅一度超过10%。

不过,香港、内地的机构们却与外资持截然相反的观点——资金只是暂时离开,对中国经济未来向好表示一致的乐观,中国上市公司仍具投资价值。

“空袭”

对于中国经济表现的不信任,早在今年4月,“末日博士”鲁里埃尔·鲁比尼对于中国经济增长模式的悲观论述中就已体现出来,他甚至预言“中国大概会在2013年后遭遇一场硬着陆”。就在当月,有消息称索罗斯已裹挟万亿重返香港,剑指做空中国。而近期的美国市场愈演愈烈的中国概念股信任危机,则拖累香港相关板块。港股市场对于中国概念股的恐慌情绪肆意蔓延。

6月份截至23日,香港国企指数跌幅达9.06%,创近一年来单月最大跌幅纪录。

近期,国际评级机构和外资投行唱空中国的声音也不断传出。先是标普调低中国房地产展望,继而瑞信香港发布报告称中国经济硬着陆风险上升,并调低中国银行业评级。恒生金融板块直接成为港股受挫重灾区。

建设银行股价进入6月份后狂泻至6.27元,跌幅达16.6%。其中,该股于6月9日的沽空额高达6.09亿元,占大市沽空金额的7.04%,创第二季度最高水平。同期,中行、交行等也都有10%左右的跌幅。

永丰金融研究部主管涂国彬表示,除银行业外,受国家宏观调控政策以及保障房建设的影响,新能源、建材以及水泥板块的股票表现都不理想。

据记者了解,沽空的投资者多是一些大型外资机构,借中国民企造假消息时机进行沽空套利。元富证券(香港)研究部经理罗崇博介绍,现在超大现代、好孩子、熔盛重工、中国绿色食品等已成为沽空对象,情况比较严重。而今年本来表现不错的保利协鑫能源、恒大地产及中国建材近段时间也开始遭到抛售。

今年前5个月,港股主板沽空额3月和5月均超出1000亿港元,而去年全年仅有一个月份超出1000亿港元。截至6月21日,6月份港股主板沽空金额已达893亿元,且沽空股份大都为中国概念股,已超过去年6月全月的789亿元。罗崇博强调,若加上余下7个交易日,全月沽空额将有望创今年以来最高纪录。

罗崇博介绍,目前香港市场上做空主要通过几种方式进行。一是做空H股指数期货。现在该期货每日的成交合约已超过传统的恒生指数期货,是看空中国股票的常用投资工具。

据统计,4月1日H股指数期货未平仓合约为9.99万张,6月1日已达11.13万张,非常活跃,罗崇博称,这显示更多投资者看空H股后市,现在并不急于平仓获利。截至6月20日,H股指数期货未平仓合约已达10.23万张,同比高出10%。

香港一位对冲基金经理也对本报透露,其现在的确持有一些空头寸,主要是做空指数期货,若直接做空个股并不十分安全。

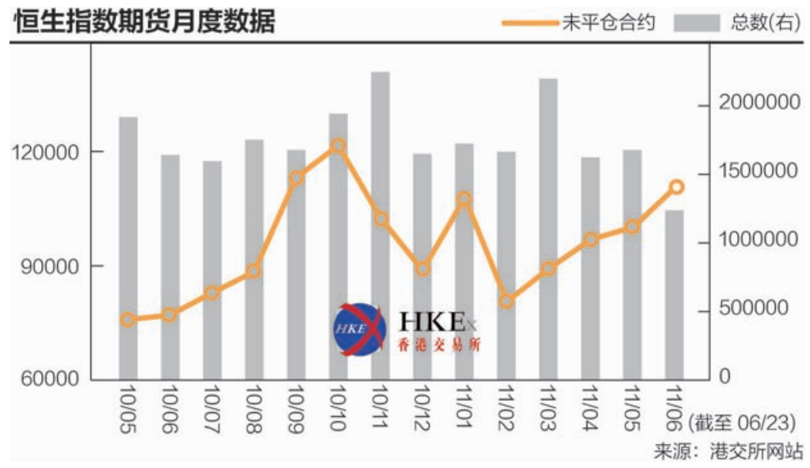
另一种方式是直接卖空股票,即投资者在较高价格沽出个股,然后低价买进平仓赚取差价。上述对冲基金经理表示,的确有大量对冲基金做空个股,主要做空大盘股。

这一说法近期似乎已得到印证,由于有消息指美银将在下半年减持建行股票以及受保费收入增长欠佳影响,建行和中国人寿都成为沽空对象。

另有机构投资者沽空在香港上市的A50中国ETF(02823)。6月份平均每日沽空该ETF之金额约1.6亿元,占其总成交额的18.66%,而港股全日沽空占总成交额仅为2.41%。“最近A50中国ETF经常占到沽空额的前五名,很多投资者都把这作为一种做空工具。”罗崇博称。

此外,牛熊证也成为做空手段之一。近期港股持续下跌,已有大量牛证被强制收回。

恒生指数期货月度数据



来源:港交所网站

> 永远不会怀疑资金的动机,一定是哪里最赚钱就往哪里走。他们只是追逐经济利益

资金逃向哪里?

涂国彬认为,4月底港股跌穿24000点以后,市场避险情绪很强,对中资股提高戒心,这个时机抛售也正常,“现在的投资者在作比较,投资A股是不是跟欧美投资工具特别有吸引力?不一定中国不好,但可能其他地方更加有吸引力,大家都在考虑把钱放在哪里比较安全。”

“根据过去80年的数据来看,总统大选前一年,美国股市表现都比较好,所以美国股市今年会有一个变化。”罗崇博表示,有数据表明S&P50指数的成分股在今年盈利还可以增长17%,美股仍具吸引力。

“不仅国际资金有做空,其实也有一些国内资金在逃离。”罗崇博称,也有一些内地资金抽离用作投资移民或者到加拿大投资房产,担心中国经济硬着陆的风险。

辉立资本管理基金经理李国璇则透露资金去向的另外一个可能:国内融资渠道收紧,经济增长放缓,很多企业面临资金短缺问题,一些内地资金也可能流回去开展业务,或给其他企业做高利贷,“去放款要比投资现在的港股市场赚钱。”

广州万隆研究报告称,外资机构唱空背后,是“倒逼前期流入新兴发展国家的热钱逐步回流美国,间接目的在于解决目前美国因QE2退出而导致的美国国债购买力不足的问题。”

不过记者采访的几位业内人士倒不认可。“这些抽离的钱基本是回美国了,”前述对冲基金经理表示,市场经过自我调整、优胜劣汰之后,资金还会回来。因为美国目前投资机会也很少,国债收益也不高,“永远不会怀疑资金的动机,一定是哪里最赚钱就往哪里走。对中国最友好的恰恰是那些大量生意在中国的人。对冲基金的拥有者也都是有钱人,资金肯定流向对他们最有利的地方,他们只是追逐经济利益。”

内资的底气

不过,近期各类资金频繁的做空动作,在罗崇博看来并非真的不看好中国经济。“他们要做空肯定要给外界一些理由,借口便是看淡中国经济。”他表示,其实业内的人都知道,他们只是在借中国民企账目造假的时机进行短期套利。

他指出,5月下旬市场就已在忧虑中国经济减速以及高通胀情况,加上国内银根持续收紧,企业融资成本上升使得其经营情况不断恶化,这些都成为了做空中国股票的借口。

“对冲基金不叮没缝的蛋。”上述对冲基金经理称,中国一直不愿用加息这种价格管理的方式调控,是想通过存款准备金这种数量管理来达成目标,但这种手段管不到央企,大企业总能够找到钱,恰恰把那些需要调结构让其成长的民营企业的毛利率压缩了。很多基金只不过不约而同地看到了这种经济的失衡。“中国现在像发烧的病人,却不能吃药,别人看到这个问题才会发出看空的言论。”他直言,现在中国企业造假成风,的确是有问题的,如果没问题,何必借壳上市?市场自然会进行检验,慢慢就知道谁对谁错。

相对大力唱空的外资机构,中资机构对于中国经济发展显然更为乐观。对于A股市场,国内券商中期策略几乎一致认可目前已在寻求底部;香港市场上,机构也认为看空中国经济的言论靠不住脚。

“美国巨额债务,经济增长率这么低,那看空美国也有道理。”交银国际董事总经理杨青丽表示,市场上拼的是资金。“中国经济没那么悲观,他们可能不太了解中国的情况。”不排除通过主观唱空来进行短期套利的可能。外围对于外资报告过于关注,忽略了本地机构的声音。

杨青丽认为,目前港股市场的问题在于非本土的投资者主导市场导致资金流动性偏强,又容易受A股存在制度性缺陷市场的非理性冲击。四不像导致市场逻辑混乱。她直言:当前港股估值较低,经济形势较好,紧缩没有到最严厉时候,此时不涨更待何时?!

香港中资证券业协会会长阎峰也认为,中国经济形势的发展还是非常好的,不管是金融行业还是其他行业,相信中期业绩出来会非常好,“国家控制有节奏的,整个经济形势没有大问题。”

中国概念集体自救 做空势头初现松动

■ 本报记者 朱熹妍 北京报道

6月22日,因为希腊人对欧债预期的向好而促使美股整体收高,趁此大势,连跌半月之久的中国概念股也迎来一次反弹。

多家纳斯达克上市的中国公司对本报记者表示,股价被低估,自己远没有“看上去那么糟”。回购计划、发布新战略、约谈投行……部分中国公司开始积极行动,试图在华尔街挽回逝去的高估值时代。

弱势反弹

6月22日(周二),现在还无法判断,上周二中国概念股的集体上涨是否能是反弹假象。这一天,新浪大涨18.55%,收于92.02美元,上涨近14.40美元。当天涨幅超过10%的中国概念股还有:奇虎360上涨10.69%,收于18.54美元;世纪佳缘上涨10.88%,收于10.19美元;世纪互联上涨10.36%,收于12.36美元。

不过第二、三天时,中概股不再齐头并进,而是呈现出不同的分化。周三太阳能板块强势领涨,除尚德电力外,中概光伏个股全线上涨。其中,昱辉阳光领涨,涨13.76%报收于4.96美元;韩华新能源目前涨12.30%报收于5.89美元,位居中概光伏涨幅榜第二名,晶澳太阳能上涨6.91%报收于5.49美元,而前一天领涨的新浪却显跌势。周四,中概股仍然是涨跌互现,涨幅超过10%的股票有8家。

23日,分众传媒宣布将此前公布的股票回购计划由3亿美元大幅提高到4.5亿美元。至此,不到一个月的时间里,共有15只中概股宣布了新增回购股票计划(公司或高管个人),其中网秦、博纳影业、当当及蓝汛目前上市均未满一年。

在宣布回购计划时,上述公司普遍表示,希望以此提升股东价值,管理层及董事会看好公司未来业务发展,他们都认为目前公司股价被低估。

自掏腰包回购100万美金的蓝汛CEO王松,认为中国概念股受挫并非坏事。他计划将回购的股票作为奖励,1:1地去配比给参与股票回购的员工,他希望通过这个做法让员工真正跟公司未来的发展联系在一起,患难与共。“未来公司市值如果能够增加,员工就会得到很大的回报;因此这个点(这次股价下跌)我觉得是一个千载难逢的机会。”

就在宣布回购计划的第二天,分众董事长及CEO江南春出席了人人网旗下糯米网的周年庆,并与陈一舟一起宣布了新的战略合作协议——双方将在包括楼宇广告投放等多个领域展开深度合作,合作内容将包括互动广告、LBS基于地理位置的团购服务、未来新技术发展与应用等多个领域。

积极自救

“还能跌到哪儿去?还能跌破人人网的现金价值?”

糯米网CEO沈博阳笑道,他现在也不关心股价,虽然公司很多员工有上市期权,但是最早一批的变现期限也得等到11月,所以他们相信“只要把公司做好,股价自然会表现好。”

事实上他也并不着急让糯米网短期实现盈利。人人公司的董事长陈一舟也对于糯米网寄予厚望,在盛大的周年庆上,他宣布不仅会把来自于人人网的所有纯利投入到糯米网,还会再额外追加一倍投资用户糯米网的发展。他认为团购是社会化电子商务,是把SNS变现的有力手段。

“长远看,受益是互相的。”沈博阳表示。此观点与这波中国TMT公司赴美上市潮的开启者——2010年5月上市的昌荣传播(纳斯达克代码CHRM)的观点不谋而合。6月20日,这家曾经以代理中央电视台黄金资源招标著名的公司,宣布收购了一家搜索引擎营销服务公司,这也是昌荣传播自上市以来在资本市场上的首次动作。其CFO周玮对本报记者表示,昌荣要打造本土首家全案代理公司。

信心分歧

有感于这这种积极信息的发布,投行开始调高一些中国公司的评级。高盛公司17日发布报告称,中国互联网股票重新出现买入机会,部分个股基本面良好。高盛维持了对百度和分众传媒的买入评级,并将优酷网评级由中性上调至买入。尽管高盛并不认为中国互联网行业的公司治理问题很严重,但该行仍然认为,这是需要观察的一项重要风险。

6月23日消息,投资公司T.H. Captial发布研究报告,宣布将新浪纳入研究范围,并给予新浪股票“买入”的初始评级。报告认为,新浪微博正在引起中国的一场革新,值得投资。

此外,天合光能、世纪佳缘等个股也分别被一些研报机构上调评级。

股权投资市场并没有那么悲观,虽然一些上市计划被但搁置,给创投机构的投资退出带来麻烦,但多家创投机构表示,仍然极为看好互联网,尤其是移动互联网的前景,并纷纷表示要加大对该领域的投入。

只是据此乐观还为时尚早。并不是所有人都被这些积极的自救言行所感动,由于财务造假、契约精神所带来的信用问题在美股市场通常不会那么快被原谅,“做空”言论仍然存在。

去年底刚刚拿了6万美金在纳斯达克开户的徐乐,是一家中国互联网公司的创业者,6月份他陆续卖掉了手中所有的美股股票,将剩下的1万多美金退出账户。他说:“我可能不再会考虑买美股,投资我们自己更有增长潜力。”

同时,受制于美股低迷大势,中概念股想全面反攻也颇有难度。一家中国公司近日与几大投行代表的一次非正式聚会中询问股价走向,得到的答复是今年年底前,难有大的起色。

这对期待未来几个季度赴美上市的中国公司来说,可能是个不幸的消息。

水泥疯狂 保障房故事双面解

■ 本报记者 陈旭 北京报道

“不好意思,马上开始路演,真没空。”6月23日下午,记者致电国泰君安建材行业分析师韩其成时,他如此表示。一周前,他也在组织机构路演金隅股份。他并不是唯一奔波路演的分析师,他们最近都很忙,原因只有一个:水泥股飙涨。

刚刚过去的两周里,水泥板块绝对是A股的明星。6月14日开始,该板块逆市启动,本周延续强劲走势,甚至成为带动大盘翻红的力量之一。其所属的建材行业屡屡入围A股资金净流入行业前五。

这得益于水泥板块的保障房故事因政策动向而释放出想像力。但在卖方热力推荐水泥股的同时,本报接触的多位买方人士却持谨慎态度:保障房概念是把双刃剑,可观的需求之外,价格调控之手又使机构犹豫。

保障房的故事

从6月14日开始,水泥板块的集体飘红似乎预示着新一轮飙涨的开始,当日,该板块涨幅达7.92%,多只个股涨停。6月14日-23日,水泥板块涨幅达16.24%,而同期上证综指下跌1.4%,8个交易日板块内,21只个股只有1只微量下跌,狮头集团涨幅达34.52%,涨幅超过10%的个股有17只之多。

“近期发改委《关于利用债券融资支持保障性住房建设有关问题的通知》已下发到地方政府,发债绿色通道的政策面因素改变了大家的预期。”北京一家券商研究员称。之前保障房建设资金的巨大缺口,一度束缚了市场预测,而上述通知直接令水泥行业的表现确定了方向。

6月23日,水泥板块上涨4.92%,成交额达77亿元,当日沪深股市的总成交量只有1400亿元。年初至6月23日,水泥板块涨幅已达34.36%,海螺水泥飙涨46.96%。

其实,水泥行业和保障房的故事并非始于现在。2010年开始,申银万国等券商就开始将水泥行业和保障房联系在一起,2010年中期策略会时,申银万国建材行业分析师开始力荐冀东水泥、海螺水泥、祁连山、天山股份。2010年下半年,随着保障房政策带来越来越大的预期,相关的水泥行业半年涨幅超过60%,个股表现远超大市。

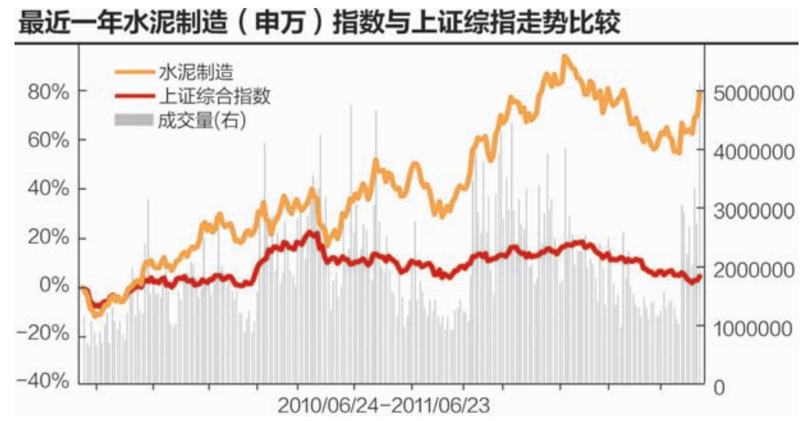
今年一季报显示,华夏、长城、大成、博时等基金的资金涌入水泥行业。一季报后,机构持有水泥股共达56.69亿股,而去年同期仅为34.04亿股,同比增长66.54%;基金持股数量同比则将近翻了4倍。

糊涂的爱

估值便宜,保障房概念是卖方分析师看好水泥行业的两个重要因素。券商研报中,推荐、买入、强于大市、强烈推荐等评级彰显卖方对该行业的赞美。但接受记者采访的买方人士目前则表现得较为谨慎。

“很多人在看水泥行业时,太过注重宏观经济数据,你也知道国内的统计数据比较混乱。”水泥行业一位知名分析师告诉本报。在部分卖方分析师眼中,国内经济还没有发生方向性改变,甚至仍在下行,支撑水泥股表现的根本基础十分薄弱。“保障房因素就是一个催化剂,现在行业的政策敏感性太强,我不认为水泥行业有长期的行情。”该分析师称。

最近一年水泥制造(申万)指数与上证综指走势比较



建信基金一位基金经理表示,他一直在犹豫是否介入水泥股,“主要是有一些不确定因素,权衡风险后,还是不敢买。”事实上,6月20日市场上传出政府可能要求国内水泥厂商以低于市场价的水平为保障房建设提供水泥和构建统一价格平台的消息后,水泥股的价格出现了回落,这也侧面证实了买方的这种担心——水泥价格会不会出现大幅下跌。

“水泥行业总体产能以前过剩。但拉闸限电之后供给过剩不是很严重了,再加上其区域性极其明显,运输费用和运输过程中板结等因素导致区域性特别强。”新时代证券资产管理公司研究总监许应涛表示。

虽然身兼水泥股和保障房的建筑商双重角色的金隅股份在券商层面被屡屡推荐,但据记者了解,基金公司在介入该股时,表现较为谨慎。

保障房概念是把双刃剑,市场寄望于它的需求量,但亦害怕政府用计划经济手段硬性调控。“在中国,发改委是唯一负责定价政策的政府部门。这种低价供应措施也不可能得以执行,否则将造成保障房项目水泥紧缺。”瑞银证券分析师密叶舟说。

水泥价格持续高位运行,催动了新一轮产能提升的冲动。实际上,对产能的整合一直在进行,淘汰落后产能以及政府对新增产能的控制一直并存。市场都说不清一个保障房概念对水泥市场供需层面的改变会有多大。一位分析师称,像海螺水泥这样的行业龙头企业,一面在国内并购水泥生产线,一面又为了避开新建水泥产能的控制,甚至赴国外建厂,“这给行业带来了不确定因素,比如价升量跌的发展模式究竟能持续多长时间。”

“个别水泥股,机构不断地配置,固然有其业绩因素,但是水灾、拉闸限电和其他复杂因素很可能会导致公司业绩不稳定,前期的巨幅上涨也很让我担心,所以没有介入。”上述建信基金经理表示。

王亚伟为何是唯一?

■ 本报记者 赵娟 北京报道

比谁赔得少?2008 年公募基金业绩哀鸿遍野的情景如今再度出现。

截至 6 月 23 日,今年以来 251 只股票型基金的平均业绩为 -10.6%,72 只偏股型基金的平均业绩为 -9.54%,不少基金的净值损失超过 20%,包括债券型基金在内,整个市场今年以来拥有正收益的基金以个位数计。

上证指数已在 2500 点 -3100 点震荡近两年,公募基金赚钱效应却难再寻觅,尤其在今年因"贪恋"中小盘个股而大面积跑输指数,再度让以专业投资著称的基金难言"避险"。

纵观 2007 年以来的业绩,像华夏基金的明星基金经理王亚伟这样能在牛、熊市和震荡市都表现出众的人物凤毛麟角。为何 A 股市中塑造不出更多的真正能保持长期业绩的明星基金经理们?

寻觅真正的明星

2007 年牛市成就了中邮基金的彭旭、广发基金的易阳方等明星基金经理,但随后几年,受到规模迅速扩张等因素的影响,他们鲜再有突出表现。

2008 年,在这个亏损 30%仍能是相对排名冠军的年份中,无人算得上是真正的"明星"。

到了 2009 年,银华基金的陆文俊、新华基金的王卫东在 A 股受"四万亿"刺激的系统性反弹中一战成名,但次年,这两家公司也未能再创佳绩。

再看最近的 2010 年,当年股票型、偏股型基金前十名的基金经理中,无论是华商基金的孙建波,还是嘉实基金的邵建或邹唯,除了王亚伟以外,几乎没人继续在今年的业绩中保持哪怕是相对的领先。

尤其是在 2007 年和 2009 年的好光景中,不少基金经理凭借一年的出色业绩而成名,较好的业绩也会让他们在 2-3 年的长期累计业绩中获得优势。他们中的许多人是各基金公司投研体系的核心人员,还担任投资总监、投委会成员等职务。

Wind 数据统计,截至 6 月 24 日,在最近三年和最近两年的所有股票型和偏股型基金的业绩中,信诚基金的张峰、易方达基金的何云峰、摩根士丹利华鑫基金的河滨管理的基金最近三年平均业绩都超过了 70%,华商基金的梁永强、庄涛最近两年的业绩也都超过 50%,但他们在今年的业绩又显得差强人意。

当然,今年仍有正收益、表现相对优秀的鹏华基金的程世杰、博时基金的邓晓峰,其管理基金最近三年的平均业绩也超过 20%,富国基金的宋小龙管理的富国天瑞在今年偏股型基金的业绩中名列第一,暂超王亚伟,其最近三年业绩也有 41.47%。

再如富国基金的朱少醒、于江勇,海富通基金的陈洪,嘉实基金的邵建、邹唯,中银基金的孔庆瑞,易方达基金的潘峰等基金经理也都在最近三年期、两年期业绩中均有相对较好的表现。不少这样的基金经理,虽没有一年的冒尖表现,中长期累计收益也较高,但没有相对排名冠军的光环,并不一定被投资者所熟悉。

> 作为世界上第二大经济体,除了炒重组概念,好的公司那么稀缺,这本身就是制度出了问题

在所有基金经理中,王亚伟管理的两只基金平均业绩以最近三年 137.11%和最近两年 69.14%遥遥领先,且各年份都相对领先。今年以来,他管理的两只基金也以 -0.67%的相对业绩在偏股型基金的基金经理中排名第二。

看来,至今除了王亚伟,可以称得上能在任何市场环境下都赚取相对更多收益并保持长期业绩领先外,A 股再没有真正的明星基金经理。

为何只有王亚伟?

作为专业选手,不少基金经理也很苦恼,为何这两年 A 股市场赚钱这么难。

今年截至 6 月 24 日,沪指微跌 2.2%,16%的振幅也不大,但绝大多数基金却交出了上半年赔钱的成绩单。2010 年指数主要呈震荡走势,但股票型基金的平均收益仅 2.89%,超过 200 只基金出现亏损。

其实,基金经理难有长期出色业绩,也出现在私募基金领域。今年不少私募基金中的明星公司也遭遇业绩危机,同样是"风水轮流转"。

北京一位基金经理分析,这已不仅仅是股市和经济的问题,而是一些系统性制度层面出现问题。股市的供求出现了明显的不均衡。2010 年 A 股融资总额超过 1 万亿元,而总流通市值仅约 20 万亿元,去掉国资持有的不太可能被减持的流通股,真正的流通市值仅 10 万多亿元,而今年以来,A 股融资总量也已超过 4000 亿元了。

"这样抽血没有新进资金,股市怎能赚到钱,而融走的钱也不是合理的,许多被无效使用,如国企是低效的,创业板是高估的。创业板最初管控发行节奏,如今完全放开,今年也是在为去年创业板的圈钱还债。"

私募基金龙赢富泽公司总经理童第轶也认为,流动性充裕或许在股市中是个悖论,不仅是创业板,后股改时代的问题也仍在暴露,低成本的产业资本仍在减持的过程中,二级市场的投资人很难赚到钱。

如同中金公司副总经理侯振海在近期策略会上的语出惊人:A 股要跌到一级市场都死掉,二级市场才会有牛市。

"A 股的机构投资者可以算是全世界最勤奋的,无论研究员还是基金经理,因为这个市场上研究过度。而正是由于股票供给的无效管制,导致劣币驱逐良币,作为世界上第二大经济体,除了炒重组概念,好的公司那么稀缺,这本身就是制度出了问题。"上述基金经理称。

今年以来股票和偏股型基金基金经理业绩前十名

	今年以来		最近一年		最近两年		最近三年		
基金经理	总回报(%)	同类排名	总回报(%)	同类排名	总回报(%)	同类排名	总回报(%)	同类排名	基金公司
程世杰	4.84	1/224	11.04	37/164	6.02	49/83	23.54	18/41	鹏华基金
杨毅平	2.69	2/224	7.30	72/164	−8.43	78/83	0.22	39/41	长城基金
邓晓峰	2.60	3/224	18.09	8/164	7.33	45/83	22.43	22/41	博时基金
汪澂	2.11	4/224	17.48	10/164	18.63	17/83	9.51	33/41	南方基金
蒋朋宸	2.11	4/224	17.48	10/164	18.63	17/83	9.51	33/41	南方基金
宋小龙	0.22	1/127	8.33	35/100	14.12	22/56	41.74	9/40	富国基金
于鑫	−0.67	6/224	11.04	36/164	16.47	25/83	41.32	9/41	东方基金
王亚伟	−0.67	2/127	27.27	1/100	69.14	1/56	137.11	1/40	华夏基金
陈仕德	−0.99	3/127	16.34	11/100					广发基金
马少章	−1.08	4/127	17.46	6/100	38.68	2/56			国投瑞银基金

数据来源:WIND 截止日期:2011 年 6 月 23 日

而短期排名压力下的投资短期化、投机化也是基金难有优秀业绩的一个重要问题。

一位基金经理曾表示过,这个市场上可以真正持有多年不动的股票本身就稀缺,不受干扰进行公募一直追求的"价值投资"更不是易事。

为什么王亚伟可以成功?

不少基金经理都私下讨论过这个问题,他们多数表示,这种成功不能复制。一位基金公司的投资总监甚至将王亚伟的投资进行了专门的数量分析,他发现,华夏大盘实际上并没有在择时上有特别优秀的表现,王亚伟的成功主要在于选股。

季报信息显示,2008 年到 2009 年一季度,华夏大盘精选较好地控制了仓位,基本保持在六成之下的仓位,而 2009 年下半年至今,其仓位一直在九成附近。

上述基金经理认为,勤奋和天分是成功的基础,而从方法看,王亚伟布局的个股多是没有其他机构投资者参与的中小盘股票,其股票池或许有自己的结构,总有一些个股会阶段性出现爆发带来收益,这种规律已经形成并产生了明星效应。

一位熟识王亚伟的基金经理曾这样评价,王的投资是深谙 A 股市场的"游戏规则",以他投资的一些可能基本面突变的 ST 股为代表,对重组股的投资其实是与产业资本一起赚钱。

债基引擎熄火 华富基金生死边缘

■ 本报记者 李保华 深圳报道

尽管始终在生存的边缘徘徊,但华富基金这次正在遭遇前所未有的业绩考验。

根据好买基金网的统计数据显示,华富基金的股票型基金、混合型基金和债券型基金排名在今年以来的收益率排名绝大部分处于同类基金的垫底位置。在股票型基金优势早已丧失的情况下,债券基金作为华富基金的成长引擎也正在遭遇失速的危险。

业绩垫底的半年成绩单

截止到 6 月 21 日,好买基金网数据显示,今年以来,华富竞争力优选和华富策略分别以 -21.23%和 -20.26%的收益率位于 177 只混合型基金收益率排名的倒数第一和倒数第三;华富成长趋势在 229 只股票型基金中以 20.25%的亏损幅度排名收益率的倒数第七。

事实上,华富竞争力和华富策略在近日净值相对略有回升,此前的多个交易日中,两只基金多次位居同类基金今年以来收益率的倒数第一和第二。

WIND 最新统计数据显示,截止到一季度末份额分别为 21.16 亿份和 18.33 亿份的华富成长趋势和华富竞争力优选是华富基金股基中的旗舰基金。对管理总份额为 106.39 亿份的华富基金来说,仅上述两只基金的合计份额占比超过了 37%。

华富基金另外的两只股基华富量子生命力、华富价值增长业绩也表现疲软。虽然华富基金的股基表现一直不是很好,但是近期从来没有如此惨烈的集体沦陷。更为危险的是,作为华富基金核心驱动引擎的债券基金正面临失速的危险。

债券基金作为华富基金的最重要卖点,截止到一季度末,华富的债券基金和货币基金总计为 62.95 亿份,总份额占比近 60%。

截止到 6 月 21 日的好买基金网统计数据显示,华富收益强债 A 和华富收益强债 B 今年的收益率分别位于同类 147 只债券基金的倒数第 4 位和倒数第 5 位。银河基金研究中心截止到 6 月 21 日的数据也显示,华富基金寄予厚望重点打造的华富强化回报,也仅位列同类基金的中位数之后。

华富收益强债 A 和华富收益强债 B 此前曾是华富基金的拳头产品。好买基金网数据显示,华富收益增强 A 去年净值上涨 14.74%,位列同类基金的第二名,在 2008 年和 2009 年多次包揽同类产品的短期收益率冠、亚军。

事实上,华富基金高层也公开承认,华富收益强债 A 和华富收益强债 B 的领先排名驱动了华富强化回报的首募份额。

正是上述三只债券基金支撑了华富基金的发展,华富收益强债 A、华富收益强债 B 和华富强化回报的合计份额高达 50.85 亿份,占债券基金和货币基金的总份额占比超过了 80%。

受累中小盘

"华富基金在今年上半年沦陷的一个重要原因就是随着股基骨干力量的离去,新的合适人选一直还没有找到,整体误判了中小盘股票市场,债基中的中小盘股票仓位对债基产生了大幅拖累。"华富基金的一位内部人士对本报记者表示。

好买基金研究中心的数据显示,华富成长趋势仅 5 月份就损失了 10.3%的收益。华富竞争力优选净值在 5 月份损失了 8.72%,华富策略精选净值损失了 9.06%,分别位列混合型基金损失的第三和第五。华富收益强债 A 在 5 月份的损失也排到了同类产品的第三位。

正是对中小盘股票的误判让华富旗下基金损失惨重。华富基金一季报显示,华富收益强债前十大重仓股中有 7 只股票为中小板和创业板股票。其中东方铁塔、汤臣倍健在 3 月底到 5 月底的两个月时间里损失了近 28%,另外一直重仓股英飞拓半年时间股价跌幅近半。

华富收益强债按照其募集规则属于一级债基,股票只能通过打新获取而不能从二级市场买入。事实上,华富收益强债正是在 2010 年上半年一路打新创业板等中小盘股而收益率一路领跑。

华富竞争力和华富强化回报同样存在类似的情况。华富竞争力的第一大重仓股万邦达在过去半年损失了近 40%,华富强化回报前 4 大重仓股都是中小板和创业板股票。

而华富成长趋势、华富策略一季度末的重仓股主要是大盘蓝筹,跌幅不大。但从净值下降趋势来看,可能是一季度后开始换仓了中小盘股票而踩到了地雷。

华富基金相关人士对本报记者表示,华富基金近期表现不好主要是基金经理没有看准市场方向,另外基金经理也有自己的考虑。债基排名下滑主要是受打新的拖累,今年债基表现得比较好的都是纯债基金。

值得注意的是,华富基金旗下产品整体持股的重合度非常低。华富基金上述内部人士称,集体误判市场不是偶然因素,公司股票方面的研究员还都比较弱,整体的投研力量还有待加强。

公开信息显示,2010 年 12 月 27 日华富基金公司发出公告称,谢庆阳辞去公司总经理职务,原董事长姚怀然改任公司总经理。同时称不再聘任刘庆年担任公司督察长职务,由满志弘担任公司督察长职务。而三个月之前,2010 年 9 月份,华富基金公告称公司投资副总监鞠柏辉辞去华富策略精选和华富竞争力两只基金的基金经理职务。

对于当时只有四只股票型基金的华富基金来说鞠柏辉的离去是一个重大损失。华富策略精选和华富竞争力两只基金从同类基金的中位数开始了直线陨落。

这直接造成了华富基金的人才缺乏,在 2011 年 4 月 1 日成立的华富量子生命力基金由朱蓓执掌,该基金首募 2.93 亿元,一度创下今年以来最"迷你"新基金纪录。基金经理经验不足除了首募时份额"迷你"之外,在成立后不足 3 个月的时间里损失了约 12%的净值。

公开信息则显示,华富基金的投资副总监位置一直空缺。

解禁前券商力挺限售股 反复推荐或藏利益链

■ 本报记者 赵娟 北京报道

同样的"好"故事反复被券商唱讲,享受这番待遇的步步高、兴森科技等股票,有着共同特点——有限售股在接下来的一个多月迎来解禁。

Wind 数据显示,6 月中到 7 月末有限售股解禁的 148 只个股中,在最近 3 个月内有券商出具研报的约有 59 只,仅 2 只个股被下调了评级,大多被上调评级或维持高评级。

其中,方正证券、长江证券、东兴证券等券商的多篇研报都在为近期解禁的一些限售股连续写推荐报告。

一位投资机构的人士表示,如今券商竞争激烈,上市公司相对稀缺,在与机构的关系中,上市公司处于强势地位,券商或者不为任何利益动机,仅为今后的研究更顺畅,就会对上市公司很"阿谀"。

四挺步步高

今年 3 月 22 日、4 月 19 日、5 月 12 日、6 月 8 日,长江证券分析师代薇连续撰写了四篇分析内容几乎相同的报告推荐步步高,评级在 5 月 12 日还由"谨慎推荐"上调至"推荐"。

一位私募基金经理还注意到,6 月 20 日,步步高两位原始股持有人持有的共 400 万股迎来解禁。

在 3 月 22 日的年报点评中,长江证券以《百货收入占比逐步提高,超市业务仍值得期待》为题,称步步高 2011 年的增长点在于:新开 4 家百货门店,经营规模扩大会带来百货业务收入增长和整体经营毛利提高,外籍团队接管超市业务磨合期后带来经营管理效应提升,以及公司定位于湘赣二、三线城市的明确定位。

随后的三份研报虽名称不同,但步步高"百货收入增长"以及"超市业务可期"依然是研报的主体。

4 月 19 日的一季报点评中,长江证券仅在上述三点外多出对步步高拟进军四川市场提出展望,并同样给该股 2011 年 EPS 0.81 元的预期。

5 月 12 日,上调评级的同时,还上调步步高 EPS 预期仅 2 分钱至 0.83 元。新内容是增加了一段物流体系建设对超市业务支持。报告中还重点强调看好其百货业营业收入增速,及其新店面中河西长沙店的未来盈利能力,不过该店面目前仍未开张,研报预计在 2011-2012 年将略有亏损,有望 2013 年盈利。

6 月 8 日,长江证券发布名为《全能湘军 经营拐点在望》的研报,增长预期和原因依旧如前,但结论却再度上调该股 EPS 预期到 0.87 元,也未阐述两次上调的原因,且许多数据及图片与前几篇研报中使用的完全相同。

步步高一季报实现 28.53%的销售增速以及 31.40%的净利润增速。当时中银国际、海通、东方等数家券商都给予其"增持"或"买入"的评级,但除了长江证券均未连续出报告。

上述私募基金经理对这一现象的评价是,"即使是家好公司,在限售股解禁这一时点,内容换汤不换药地反复散播信息,若是看了报告后买入的人现在已经被套,如此一来,券商的信誉会打折扣的。"

步步高 2008 年公开发行时长江证券自营资金和资管产品都参与了其网下配售。

高频率推荐很正常?

有些券商人士也注意到,像高盛高华曾在今年 4 月 18 日、21 日短短 4 天内连续两次出研报推荐中恒集团。

无独有偶,国金证券也在 5 月 7 日 -6 月 12 日约一个月的时间内,三度撰写研报推荐兴森科技,均对该股给出"买入"评级,内容均是在阐述该公司出产的小批量定制 PCB 样板的专业化优势及其市场需求加速、市场占有率的提升,利润预测也并无变化——3 年利润复合增速为 47%。

6 月 20 日,兴森科技 1.1 亿股首发原股东限售股解禁,占其总股本的 49.32%,涉及该股包括 5 位高管在内的 40 余位原始股东。

> 负责任的公司会在限售股解禁前释放一些利好,或组织券商集体调研,让研报更有依据

但一家券商人士认为,解禁对上市公司是大事情,研究员出研报表达自己的观点很正常,而高频率推荐自己看好的品种这一现象很常见。

解禁股的荐股报告

券商对这些限售股解禁的公司推荐主要有三种情况:一家券商以内容相近的研报在短期内反复推荐;有券商在解禁期前首次给出"买入"等较高评级;数家券商因同一利好事件或联合调研,集体出研报推荐。

5 月 10 日,中信证券首次推出对顺发恒业的"买入"评级研报,有观点的内容不足千字,仅简述了"如果市场情况不太糟糕则公司销售回款将进一步放大",公司购地谨慎,目前现金流状况好,以及"融资畅通"等内容,便给出了 2011 年 0.59 元 EPS、15 倍动态 PE 的预测。7 月 14 日,顺发恒业将有 8071 万股股权分置限售股解禁,占总股本的 7.72%。

这篇研报面世后,顺发恒业一度连续 6 日上涨,股价涨至 7.68 元,是近一个月来的最高位,随后一周下跌,至 6 月 24 日收盘仍为 6.66 元。

方正证券对 7 月底前要解禁的百大集团、云铝股份、太钢不锈、吉恩镍业、巨星科技等个股给予了"买入"或"增持"评级;长江证券在近两个月内对凯迪电力、纳川股份、森远股份等个股也发布了"推荐"评级的研报;东兴证券则是在 6 月 10 日给出了高盟新材首次"推荐"的评级,还曾在 3 月至 4 月间连续 4 次推荐厦门国贸。

上海私募基金经理称,这在券商中已司空见惯,负责任的上市公司会在限售股解禁前释放一些利好,或组织券商集体调研,让研报看得更有依据,就已经算得上很"讲究"的了。

"一些券商'赤裸裸'地推荐个股,很可能有自己的利益链条,或是自家的自营、资管买了相关股票,或是为了获得上市公司增发等更多的承销业务;还有情况是,券商承销的股票解禁时若能卖个好价钱,相关机构解禁期给予该券商的佣金也会比平时高,而这只是小头,关键是下次券商再有承销业务时机构也会更容易买账。"上述私募基金经理称。



庞 大 五 方 桥 汽 车 城

MITSUBISHI MOTORS
北京庞大信宏汽车销售服务有限公司
联系电话：15300021081

SUBARU
北京五方中冀汽车销售有限公司
地址：北京市朝阳区王四营乡孛罗营村北一街1号
联系电话：010-51352805

Haima 海马汽车
北京庞大庞泓汽车销售服务有限公司
销售电话：010-67291198

帝豪 EMGRAND
北京庞大豪庭汽车销售服务有限公司
销售电话：010-67295888

东风风神
北京市神风华翼汽车销售服务有限公司
销售热线：010-87399861 服务热线：010-87399931

PEUGEOT 东风标致
北京庞大龙腾汽车销售服务有限公司
销售热线：010-87394966 服务热线：010-87399412

NISSAN
北京宏远信诚汽车销售有限公司
地址：北京市朝阳区欢乐谷东行3公里（五方桥西南侧）
销售热线：010-87393398 售后热线：010-87393396

JAC
北京市庞大乐悦汽车销售服务有限公司
地址：北京市朝阳区王四营乡道口村柏杨小区南门2号
销售电话：010-67207758

engineered by LOTUS 莲花汽车
北京市庞大祥华盛汽车销售有限公司
销售热线：010-87399915

TOYOTA
北京五方桥丰田汽车销售服务有限公司
地址：北京市朝阳区王四营乡孛罗营村北一街一号
联系电话：13426271721

ACURA
北京庞大润华汽车销售服务有限公司
销售电话：010-67299995 售后电话：010-67298885

北京现代 Drive your way
北京庞大伟业汽车销售服务有限责任公司
销售电话：010-67207859
地址：北京市朝阳区五方桥王四营乡东道口村





PE 家笔记
高原资本董事总经理涂鸿川：安全的 VIE 会成历史遗物 32

未披露的投资 27
海陆重工、东方雨虹均未公告其在鄂尔多斯市的数十亿项目投资

中外运总会计师的呼吁 28
黄必烈称，希望国家能放宽银根

中国最大卖场运营商 IPO 始末 29
大润发和欧尚合体并准备上市

IPO 梅雨季 京能香港路演记

■本报记者 王芳 严凯 香港、北京报道

断断续续，已经下了半个月的雨。

6 月 16 日中午，香港中环四季酒店二楼，北京京能清洁能源电力股份有限公司（下称“京能清洁能源”）首次公开发行的投资者推介会上，京能集团董事长陆海军作了一个开场白：“今天香港下雨了，北方人是喜欢雨的，一般有雨的时候要喝酒庆祝一下，水会给我们带来财运。”

陆海军发言完毕回到座位，集团其他高层开始介绍公司概况和投资亮点。陆海军不时与邻座满头银发的彼得·伯内特(Peter Burnett)轻声聊天。

伯内特是瑞银集团全球资本市场亚洲区主席，而瑞银是本次 IPO 的联席全球协调人之一。

会后，陆海军告诉本报，他与伯内特一直谈论着近期香港整体市场情况以及他的担忧，包括当天新秀丽（Samsonite，01910.HK）交易首日即跌破发行价。



受日本地震以及欧洲债务危机等国际形势的影响，香港股市最近几个月以来一直低迷 CFP/供图

低迷

路演一结束，投资机构和分析师纷纷涌向陆海军。

伯内特方面协商的此次 IPO 市盈率为 11~14 倍。京能同行的市盈率平均 13 至 14 倍。

会上，一家投资银行的人士对本报说，一家同样来自内地的公司刚刚决定暂不启动香港上市路演。该公司此前已为 IPO 投入精力做了两个星期的推介，但考虑到目前低迷的市场状况，不得已如此选择。

“如果到时情况不佳，也许会放弃，重头再来。”陆海军说他的心理底线为 11 倍以上，顿了一下，他又补充说：“甚至 12 倍。”

受日本地震以及欧洲债务危机等国际形势的影响，香港股市最近几个月以来一直低迷。当时已经有一些 IPO 中途放弃上市，如海隆控股和兴业国际。

> 有人以负面的消息当借口，借着这个机会在往下压价

很多市场人士都称，之前港股估值都偏高，且下半年不会有很大好转。按融资额计，香港过去两年一直是世界最大的 IPO 市场，这一定程度上是由于它被视为通向中国日益成长的投资者和消费者的门户。

7 月 8 日挂牌之前，京能方面派驻香港团队正在做最后冲刺。16 日当天，陆海军与重量级投资者的会议就一直安排到夜里 12 点。

弦绷得紧紧的。

底线

一般而言，如果觉得认购不足，或者认为发行价太低，可以选择放弃上市，等形势好了再重新来过，但花旗投资银行人士称，这也意味着一笔不菲的费用将损失掉。前期的准备工作，比如选定承销商、聆讯、路演等都比较费钱，一般情况下不是到了迫不得已，公司都不会放弃 IPO。

交通银行香港分行一位不愿具名的客户经理称，到现在一直没有什么好消息，最近欧洲债务危机的消息波及香港，也是导致机构投资者观望的原因。有人以这些负面的消息当借口，借着这个机会在往下压价。

作为北京地区占支配地位的清洁能源供应商，京能清洁能源经历了长达两年时间的资产重组。

京能清洁能源招股价介于 1.63 港元 ~2.08 港元，这个价格比 6 月 10 日登陆香港联交所主板、上市首日即破发的华能新能源(00958.HK)还低。陆海军在会场说：“我们定价比华能低，甚至比战略投资者（的价格）还低，这样希望桌上能够一直有面包，以后再慢慢上去。”

京能清洁能源拟发行约 23.57 亿股募，集最多 49.03 亿港元。顺利的话，7 月 8 日挂牌上市，新上市股份编号为“0579.HK”。

据悉，发行人和保荐机构协商的京能清洁能源市盈率为 11 倍至 14 倍。同业公司的市盈率平均为 13 倍至 14 倍。承销方之一的中银国际在不久前曾报告提出，京能清洁能源今年市盈率介乎于 15~19.3 倍之间。

路演后，陆海军对本报称，所有的准备都已做好，绝不会“贱卖”。

京能集团是北京市政府下属的电力投融资主体，北京清洁能源是北京政府发展清洁能源业务的旗舰企业，也是北京最大的燃气发电企业，其燃气发电在京的市场份额已超过 60%。集团现有 16 家正在运营的风力发电厂，控股装机容量达 1059 兆瓦，在建风电场 9 家，控股装机容量累计达 393 兆瓦。

京能集团在京能够取得龙头地位，与北京市政府的大力扶持密不可分。

会上，投资者比较关心的问题就集中在政府关系、补贴政策、电价等等。很多投资机构都会问陆海军公司和政府关系如何，陆海军回答说：“不要问我政府关系，我们就是代表着北京市政府（的想法）来的。”

▶下转 32 版





线上线下并行 苏宁 55 亿募资背后逻辑

■ 本报记者 仇子明 南京报道

2011 年 6 月，在苏宁电器未来十年战略规划会议上，张近东称，到 2020 年，苏宁电器的销售规模将达到 6800 亿元，其中，电子商务平台苏宁易购将贡献 3000 亿元的营收。在张近东的规划中，10 年后的苏宁电器已是一家扩张至东南亚、日本甚至欧美的全球连锁企业。

苏宁易购总经理凌国胜也宣布，苏宁易购计划将商品类别拓展至百货、日化、图书、音像，乃至法律咨询等在线服务。

零售

为配合十年战略规划的启动，苏宁电器于 6 月 17 日高调公布了第四次再融资计划，拟以 12.3 元 / 股的价格定向增发 4.47 亿股，融资 55 亿元。

苏宁电器副董事长孙为民表示，苏宁电器的本次再融资只是未来十年战略规划的第一步，不排除苏宁电器在后续还有再次再融资的可能性，本轮募资只是针对未来两三年的规划。

实体扩张

1991 年，张近东 29 岁，身家千万。20 年后的 2010 年胡润榜，张近东以 304 亿元的身家荣膺中国零售业首富，时年 48 岁。从 1000 万到 300 亿，张近东用了 20 年。

上世纪 90 年代初，张近东的苏宁电器还仅仅是一家空调专卖店，一度被南京 8 家国资百货商场联手“围剿”，但这场空调大战以苏宁电器“反围剿”成功告一段落，之后，零售新星苏宁电器在南京新街口站稳脚跟，并从南京走向全国。2004 年，苏宁电器登陆深市中小板，上市以来，经过 7 次转增股本和 3 次增发，苏宁电器的总股本已近 70 亿股，以 6 月 23 日的收盘价 12.63 元为计，市值约 880 亿元。

2010 年，苏宁电器实现总营收 755.04 亿元，净利润 40.12 亿元，分别较 2009 年增长 29.51%和 38.82%。在此基础上，苏宁电器于今年 6 月在南京总部高调公布了未来十年的战略规划，拟在未来十年内，将全国的连锁门店数由 2010 年的 1500 家增至 3500 家，并在 2020 年，实现总销售收入 6800 亿元，占据国内家电零售市场份额的 20%。这一数据意味着，张近东的野心是：未来 10 年内，苏宁电器每年新开门店将达 200 家。



孙为民说，苏宁电器本轮募资只是针对未来两三年的规划 IC/ 供图

> 苏宁电器未来的策略便是以实体经营为主，以网上销售为辅，但两者可通过销售统计等方面相互支持

除了计划在国内三、四线城市（含乡镇）扩张外，张近东还计划将苏宁电器的市场延伸至海外，据苏宁电器规划：2011-2013 年，巩固日本市场，壮大香港市场，并争取成为香港第一；2014-2015 年，进军东南亚市场；2016-2020 年，进军欧美市场；至 2020 年，苏宁电器计划公司全年总营业收入中的 15%由于海外市场贡献。

2011 年初，苏宁电器高调宣称，刚满一岁的苏宁易购将独立运营，且于今年实现年增长 400%的销售目标——即 80 亿元。与电子商品起家的京东商城 2010 年 100 亿元的销售业绩相比，苏宁易购势头正猛。

在未来十年战略规划会议上，凌国胜也宣布了苏宁易购的十年规划，计划于 2020 年实现 3000 亿元的销售规模，商品类别将拓展至百货、日化、图书、音像，乃至法律咨询等在线服务。

电商并行

据苏宁电器已有的规划，其实体店经营的年复合增长率约为 13%，电子商务的年复合增长率为 50%。

“10 年后，我们的规划是，实体店和电子商务贡献的总营收各占一半，也兼顾一些单位的定制业务。”苏宁电器副董事长孙为民表示，两者将最终实现等量齐观，贯穿二者的是物流平台的建设。据苏宁电器的物流规划，至 2020 年，公司将建成 60 个大型物流中心。

“电子商务不可能取代也不可能超过实体店面的销售。”孙为民强调称，苏宁电器未来的策略便是以实体经营为主，以网上销售为辅，但两者可通过销售统计等方面相互支持。

张近东承认，网购将成为苏宁的第二个连锁，等于“再造苏宁”。早在 1998 年，苏宁电器内部就有过讨论，是继续做实体苏宁，还是电子苏宁。为此，张近东还特意去中关村考察过，最终认为电子商务的大环境不成熟，应该做实体连锁。“任何改变都不是一朝一夕的，苏宁易购已经准备了 10 年，只是刚刚起步而已。”

张近东一直都认为，电子商务不可能取代实体经营。张近东强调称，苏宁易购与目前市场所理解的电子商务网站有本质差异，在他看来，电子商务不仅仅是一个简单的网上平台打造，而是建立在服务供应商、消费者基础之上。“苏宁有 20 多年形成的品牌，苏宁易购有完整的供应链体系，配送，产品供应体系，消费者在苏宁易购购物所出现的任何问题，苏宁都要承担责任。”

几年前，张近东曾提出苏宁电器要做中国的沃尔玛，并超越之，而今，张近东对苏宁电器的新定位则是“沃尔玛 + 亚马逊”模式，将苏宁易购从传统家电、3C 类产品销售拓展至百货、日化和图书等。

苏宁电器发展电子商务，最大的优势也来自于其实体店规模所决定的采购优势。在即将启动的第四次再融资计划中，苏宁电器拟再融资 55 亿元，较以往再融资所不同的是，本轮融资中，超过半数的资金，即 29.5 亿元都将用于物流平台项目。

“虽然现在实体店销售规模更大，但从长远来说，苏宁易购的品类和市场空间，将有可能超过实体经营。”据孙为民透露，苏宁易购计划在全国建立 10 个现代化物流体系，每个单体投入少则 2 亿至 3 亿，多则 6 亿至 8 亿，总投入达到 200 亿。随着苏宁电器实体店的扩张，苏宁易购亦可以借机会扎入所扩张的城市，共享新增实体店的物流仓和配送体系。

融资开路

为配合十年战略规划的启动，苏宁电器于 6 月 17 日高调公布了第四再融资计划，拟以 12.3 元 / 股的价格定向增发 4.47 亿股，融资 55 亿元。张近东 100%控股的南京润东投资将斥资 35 亿元参与认购，若增发完成，张近东的持股比例将从 27.9% 增至 30.04%。

苏宁电器副董事长孙为民表示，苏宁电器的本次再融资只是未来十年战略规划的第一步，不排除苏宁电器在后续还有再次再融资的可能性，本轮募资只是针对未来两三年的规划。

据一位参加苏宁电器未来十年战略规划会议的券商资产管理部高层估算，苏宁电器上述扩张计划，尚需再投入至少 300 亿元，其中增开 2000 家实体店大约需要 150 亿元，物流基地建设还需要后续投入 100 亿元左右，信息平台的升级也需约 50 亿元。自上市以来，苏宁电器的总投资仅 100 亿元，累计从市场募资 70 亿元。

2004 年上市至今，历经 7 次高送配，苏宁电器的复权价已经接近 1000 元，较 2004 年的发行价 16.33 元，涨幅达 60 倍。也就说，如果有投资得以上市发行价购入苏宁电器股票，并守仓 7 年至今的话，赢来的将是 60 倍甚至更多的投资收益。

值得一提的是，苏宁电器未来的十年规划中，并没有提及任何一家竞争对手或有发力的可能性。2011 年苏宁电器和国美电器的一季报显示，两家公司的营业收入分别为 205.83 亿元和 136.77 亿元，净利润分别为 11.2 亿元和 5.52 亿元。但事实上，在今年 5 月，国美电器就对外宣称，未来只要在网上下单，大家电在乡镇以上市场就能马上送达，与苏宁易购独立运营实体店不同的是，国美电器希望以开实体店来补充电子商务的配送。

而且，苏宁易购从家电 3C 类产品拓展至百货、日化、图书等产品类别还在日渐完善时，京东商城就已经有了先前的投入。

今年 3 月 3 日，苏宁易购市场部策划主管郑帅在自己的新浪微博上表示：“公司突然通知我到采购部工作，既然公司要我做图书，那就要抱着干掉当当、京东的决心去做！”在当日苏宁易购的网站上，还仅仅只有一本图书可卖——售价 24 元的《摄影之友》月刊。

标普撤评玖龙风波内情 纸业激进扩产

■ 本报记者 石俊 深圳报道

面对资金紧张的质疑，玖龙纸业的回应是：截至 2011 年 6 月 14 日，集团尚未提取银行的融资额约为 197.72 亿元。

此前，标普以无法接触管理层且进行激进的举债扩充为由，撤销了对老客户玖龙纸业的长期企业信贷评级。使得玖龙纸业的债务问题受到市场关注：这家中国纸业的龙头，2010 年底时的资产负债率为 87.8%，并仍在大规模的扩产。

化工

玖龙纸业迅速扩张的背后，是随着中国产业升级以及下游厂商内迁，中国纸业正集体新建产能。

高杠杆

当下并不是玖龙纸业负债最多的时候，2008 年金融危机，玖龙纸业的资产负债率一度达到 96%。

目前，玖龙纸业 200 亿元的银行贷款中，人民币贷款占 76%，港币占 4%，美元占 16%。由于人民币升值，外币贷款成本相对较小，群益证券的香港分析师李绍康称，玖纸试图拿到更多的贷款美元债。

玖龙纸业曾于 2008 年发行了 3 亿美元于 2013 年到期的优先票据。不过从 2008 年 12 月开始，玖纸已在市场上逐步回购，到了 2009 年 8 月，玖龙纸业已经回购票据总额中的 2.52 亿美元。标普撤评之后，玖龙纸业于 22 号赎回余下的所有被撤评级的债券 4700 万美金。

根据李绍康的判断，玖龙纸业资产负债率会维持在 88%的高位一段时间，因为公司目前有大的支出，而其债务问题受到市场关注，再进行融资或者举债会比较困难。

投资银行摩根大通的估计，今年 6 月玖纸净负债比率超过 100%，该行预期集团可能减少明年投资金额，并调低了今明两年的盈利预测。

造纸行业属于资金需求比较旺盛的产业，行业的平均资产负债率是 60%到 70%之间，玖龙纸业的高负债率也在一定程度上反映其扩张的激进程度。不过，分析人士都预期这家公司的投资强度会下降。国元证券的分析师毛利预计，玖龙纸业 2011 财年下半年资本支出为 40 亿元，2012 财年为 36 亿元，2013 财年为 20 亿元，从 2013 年起，公司的产能布局基本结束，进入收获期。

对于高负债的风险，德邦证券的分析师胡蓓蓓称，玖龙纸业的平均利润率一般能达到 23%，在行业属于领先的水平。如果投入的资金在几年之后能回笼，那 87.8%的资产负债率就不会是太大的问题，只是玖龙纸业近两年的收益数据不会太好看。

纸业扩产

中国造纸行业产能较为分散，排名前五的玖龙纸业、晨鸣纸业、理文纸业、华泰纸业、太阳纸业只占据了全国 18%的市场份额，而美国前两大纸业占据着 30%的全美市场，说明中国造纸行业的龙头，还有很大的空间去增加产能，抢占市场份额。

据中国造纸协会调查资料，2011 年预计新增产能 920 万吨，全年的新增产能占到目前国内总产量的 9%左右。不过造纸行业淘汰落后产能任务是 744.5 万吨。德邦证券分析师胡蓓蓓表示，目前一些中小规模的造纸厂，为产能贡献了近 80%，而淘汰落后产能任务的下达，将对大型造纸企业的布局更加有利。

据公开资料，2010 年底，玖龙纸业的 40 万吨牛卡纸以及 30 万吨的低克重高强瓦楞芯纸的新建项目已经在太仓建设完成投产。2011 年底前，集团还有 318 万吨的改造和新建项目的陆续投产。2012 年 6 月底前，集团在重庆和泉州的新建项目也将投产，分别为 55 万吨的涂布灰底白板纸、35 万吨的牛卡纸和 30 万吨的再生牛卡纸。截至 2012 年，公司总产能将达到 1390 万吨。

玖龙纸业选择的造纸领域是与消费相关的包装纸行业，包装纸是为制造业产业链做配套服务的，这就要求玖纸在产业布局方面要有很好的辐射性和足够的规模效应。

李绍康称，玖龙纸业主要做内需市场，一直有像可口可乐、耐克等需求稳定的客户。并且，玖纸目前投入的都是一些具有较高利润的高档包装纸品，如卡纸。目前跟随中国消费升级部分，卡纸的需求逐渐扩大，

> 这家中国纸业的龙头，2010 年底时的资产负债率为 87.8%，并仍在大规模的扩产

卡纸目前的利润率是 22%，中端的纸品利润近 20%，而低端纸品利润一般是 18%。

玖龙纸业的几大基地有：东莞、太仓、重庆、天津，以及正在建设的泉州和沈阳基地。玖龙纸业并已签署了对河北永新纸业有限公司 78.13%控股股权的收购协议。

这些区域是要么制造业非常发达的地区，要么会是未来产业内迁的主要目的地：由于用工成本的增加，很多制造业都内迁，李绍康所接触到的玖纸高层就表示，要跟像富士康这样的客户一起走，客户如果将工厂搬到内陆，玖纸就要在附近开一些生产线，这样能更好的节约成本和物流时间。

海源机械 液压成型技术装备环保先锋

海源机械（002529.SZ）专注于建材液压成型技术和装备 20 多年，凭借持续的技术创新和快速反应的市场意识，已成长为国内建材液压成型技术装备的绝对龙头，并持续地引领中国节能环保绿色建材行业的发展。

公司产品包括墙体材料全自动液压机(HF 压机)、耐火材料全自动液压机(HC 压机)、陶瓷砖全自动液压机(HP 压机)、复合材料全自动液压机（HE 压机）等，主要用来生产粉煤灰蒸压砖等墙体材料、耐火材料、陶瓷内外墙地砖、复合材料等。此外，公司注重研发投入，还有许多处于研发阶段的新产品。

海源机械的产品在国内处于市场领先地位，在液压成型装备业中，公司是产品门类最广、规格最多的全球领先企业。公司 HF 压机产品占据墙材自动液压机市场保有量的 75%–80%份额，而目前我国墙材压机的市场开发度仅 3%–5%。

1999 年以来，我国多次出台政策，限制实心粘土砖的使用。在替代粘土砖的新型墙体材料中，发展固体废弃物制砖预计将成为最佳解决方案。海源机械生产的全自动液压机，以粉煤灰、炉渣、尾矿砂、矿渣、废石屑、电石渣、脱硫灰、磷石膏等固体废弃物生产蒸压粉煤灰砖、灰砂砖等新型墙体材料，原料综合利废率达 90%以上。相比其他设备，全自动液压机具备制砖利废率高、成本低、质量稳定、机械化程度高、生产速度快、养护周期短等优点，市场前景广阔。

自 2003 年研发成功中国第一台千吨级墙体材料全自动液压机以来，公司在国内三十个省市建设了近 500 条蒸压砖生产线，每年可生产 250 亿块标砖，年消化粉煤灰等固体废弃物 4000 万吨，制品取代粘土砖，年可减少毁田约 3 万亩，年减少耗煤约 225 万吨，减少 CO2 排放约 600 万吨，经济社会



工厂全景

效益显著。随着各级墙改部门“禁实”、“推新”力度的不断加大，新型蒸压砖预计在“十二五”期间，新增需求量比“十一五”翻一番以上。在国家“十二五”的宏伟规划下，海源机械必定迎来新一轮的发展机遇。

海源机械 HC 压机拥有中国唯一生产商的独特优势，公司于今年 3 月份联合河南、辽宁、山东三省耐火材料协会主办了第八期耐火材料新知识讲座。这三个省份集合了中国绝大部分的耐火材料产业，此次会议传播范围专业，影响面广泛。HP 压机为公司发家产品，如今还保持着国内三甲之一的优势。公司于今年 5 月成立广东佛山陶机营销中心，向陶瓷行业表达了发挥优良传统、再攀高峰的信念。HE 压机起步就与世界同步，并在节能、效率以及适应性等方面有所超越，首台设备已交付使用。通过使用效果来看，HE 压机的研发成功使中国复合材料在汽车行业领域的应用水平前进了十年。

海源机械具有优异的市场把握能力和持续的技术创新能力。纵观公司发展历程，一直以先行者的姿态抢占甚至创造新兴市场。技术创新，走可持续发展的道路。海源机械重视技术创新，视技术为企业可持续发展的灵魂。即使在 2008 年金融危机，公司经历负增长的艰难时刻，公司技术强企的步伐也没有稍作停留，研发投入占营业收入比达到 6.58%，甚至超过了 2007 年水平。正是持续高额度的研发投入，助力公司在多个行业领域打破进口产品的垄断，并将国内同行远远甩在了后面。

由于海源机械的技术水平处于国内领先，高于同行业其他竞争企业。

先发优势源于优异的市场把握能力，海源机械管理层慧眼独具，先发制人抢占未开发市场。目前公司各系列产品，无一不是细分子行业的佼佼者，公司作为龙头企业，对其他小型公司天然具有优势。

目前，海源机械的产品结构已经形成梯队，未来增长可期。其中，墙材全自动液压机行业处于成长期，行业发展受益于国家“禁实限粘”和发展新型墙材的墙材革新政策；耐火材料全自动液压机处于导入期，行业发展受益于我国现阶段耐火材料发展与技术装备提升需求、对传统手动摩擦式压机的产品替代；陶瓷砖全自动液压机行业虽然已经处于成熟期，但仍受益于下游建筑陶瓷业产业结构调整稳定增长的态势。复合材料全自动液压机行业处于导入期，行业发展受益于汽车新能源技术不断发展的需求。良好的产品结构和持续的研发能力将确保公司未来的成长。 |AD

重大投资未及时披露 海陆重工、东方雨虹涉嫌违规

■ 本报记者 严凯 北京报道

零售

在内蒙古鄂尔多斯市伊金霍洛旗，投资额分别为62亿和40亿的两个项目在当地并不算大，但它们却有一个共同点，即投资方均为上市公司，同时均未对此重大投资做及时披露。

62亿项目的投资方分别为苏州海陆重工股份有限公司(下称"海陆重工",002255)和鄂尔多斯市乌兰煤炭集团有限责任公司(下称"乌兰煤炭");42亿项目的投资方则为北京东方雨虹防水技术股份有限公司(下称"东方雨虹",002271)。

伊金霍洛旗经济商务局内部人士称,海陆重工的项目配套设施已建完，截至目前累计完成投资超过10亿元;而东方雨虹的项目也早已签署了协议。

若按50:50的比例,31亿元的投资额相当于海陆重工目前市值的近80%;而40亿元的投资额则相当于东方雨虹总市值的71%。截至发稿,两家上市公司均未对这两笔重大投资进行披露,涉嫌违规。

瞒报

4月26日,伊金霍洛旗经济商务局公布了"2010年至2011年4月招商引资签约项目进展情况汇总表"。

在汇总表中,海陆重工和乌兰煤炭的合资项目和东方雨虹的投资项目赫然在列。前者主要用于生产大型余热锅炉、煤化工设备和特种材质压力容器,总投资额达到62亿元;后者则是一个年产8亿平方米的无纺布项目,总投资额达40亿元。

海陆重工致力于节能环保设备的专业设计制造企业,该公司生产的大型压力容器被广泛运用于煤化工领域;而东方雨虹则是国内防水行业的首家上市公司。

伊金霍洛旗经济商务局人士透露，海陆重工与乌兰煤炭的合资项目位于伊金霍洛旗现代装备制造园区内。三个多月前,双方已经签署了相关协议,实际计划总投资额为46亿元。

据本报了解,该项目一期厂房配套及附属设施基本完成,前4个月完成投资500万元,截至6月份已累计完成投资10亿元。

"按照双方签署的协议,该项目2011年计划投资额为20亿元，计划2012年建成投产,投产后预计年营业收入为25亿元。"上述人士称。

而东方雨虹早在两个多月前跟当地政府签署了相关协议。接近东方雨虹的人士透露，两三个星期前,东方雨虹已经在当地注册了公司,项目开工也已进入倒计时。

不过,在两家上市公司的公告中均未能找到相关信息。

6月14日,海陆重工发布该公告称,该公司与乌兰煤炭共同投资成立鄂尔多斯市乌兰海陆重工有限公司(下称"乌兰海陆")。

乌兰海陆注册资本8000万元，其中海陆重工出资4080万元，占合资公司股权的51%；乌兰煤炭出资3920万元,占49%。

合资公司位于伊金霍洛旗现代装备制造园区内。海陆重工将以现金、设备出资;乌兰煤炭则以工业用地及相应的建造物出资。

据了解，乌兰海陆便是62亿元压力容器项目的运营实体。但在公告中,海陆重工并未披露合资项目的具体投资额以及投资进展情况;而东方雨虹则根本没有披露任何有关40亿无纺布项目的投资情况。

按照证监会关于上市公司信息披露的有关规定,海陆重工和东方雨虹在发生重大投资事件后,未及时向投资者披露投资信息,涉嫌违规。

逐利?

6月23日，海陆重工股价报收30.27元,涨幅为1.54%,总市值约为39.08亿元。2010年,该公司的营业收入为10.5亿元。

鄂尔多斯是国内煤化工项目的聚集地,在当地有国内最大的神华煤制油项目以及众多煤制烯烃、煤制天然气项目。

在投资伊金霍洛旗之前,海陆重工还是神华集团宁煤煤化工项目大型压力容器提供商。此次与乌兰煤炭合作，正是看中了当地的煤化工发展前景。

值得注意的是,在海陆重工发布了与乌兰煤炭成立合资公司乌兰海陆公告的同时,海陆重工还公告了股票期权激励计划,并在一个星期后对外宣布了限售股解禁公告。

根据海陆重工6月22日的公告，到6月27日，海陆重工的8051万限售股即将解禁。即将解禁的限售股占了海陆重工总股本的62.36%。

公告内容显示,此次被解禁的限售股中,张家港海高投资有限公司和张家港海瞻投资有限公司共拥有约2116.3万限售股,占海陆重工总股本的16.4%。

除了上述两家公司外,海陆重工此次解禁的限售股持股人为39名自然人。其中,该公司董事长兼总经理徐元生持有约3205万股，占总股本的24.83%;其余38名自然人中,约有10名个人在公司内部现任或曾经担任过高管。

一位市场人士分析称,海陆重工或许是希望等到27日限售股解禁之后再宣布上述重大投资事项。"公司迟迟没有公告重大投资,恰巧这个时候限售股将解禁,很难不让人去猜测其目的。"该人士说。

但截至发稿,本报仍未能联系上海陆重工董秘张郭对此置评。"30亿的投资，相当于再造了一个海陆重工，绝对是一个重大的利好消息,势必会对股价造成影响。"接近海陆重工的人士说。

无奈

伊金霍洛旗经济商务局人士透露,海陆重工和东方雨虹在当地的投资计划原本并没有那么"庞大"。"如此巨额的投资,实际上对两家公司来说都承担了不小的财务压力。"上述市场人士称。

80%

两家上市公司涉嫌违规

若按50:50的比例,31亿元的投资额相当于海陆重工目前市值的近80%;而40亿元的投资额则相当于东方雨虹总市值的71%。但两家公司均未披露投资信息

海陆重工原本的计划是在伊金霍洛旗的投资额大概在6亿-7亿元。"这样，启动资金就只需要2亿元就够了,而现在,至少需要五六亿元。"接近海陆重工的人士说。

伊金霍洛旗经济商务局内部人士称,海陆重工和乌兰煤炭的合资项目上报后,经过市级、省级的审批后,投资金额被扩大到62亿元。

"在实际操作过程中,它们的项目会享受到当地政府的优惠政策;一些厂房、办公楼等配套设施实际上都是已经建设好了的。"接近海陆重工的人士说。

由于鄂尔多斯当地煤化工项目众多,而海陆重工拥有制造煤化工设备的能力,因而项目投产后的订单也不用担心。"这个项目并不愁订单,当地政府会出面帮忙。"

不过,在4月初,国家发改委发布了《关于规范煤化工产业有序发展的通知》，明确表示将收紧大型煤化工项目的审批,收回地方政府对煤化工项目的审批权。

"煤化工项目现在被国家政策抑制,地方政府不再像以往那样大批上煤化工项目,对煤化工设备提供商来说就意味着订单的减少。"接近海陆重工的人士说。

而东方雨虹方面,该公司在当地的无纺布项目是在当地政府的推动下成为一个"年产8亿平方米"的无纺布项目。

该公司内部人士透露,公司的高官实际上正在犹豫，毕竟40亿的投资总额对东方雨虹来说过于庞大。"高层担心公司没有那么大的实力,项目实在太大,害怕会对公司的财务造成影响。"上述人士说。

项目换煤炭 京东方转谈东胜区

■ 本报记者 张晓晖 严凯 重庆、北京报道

科技

本报获悉，京东方科技集团股份有限公司（下称"京东方",000725.SZ)在鄂尔多斯市将以"项目换资源"方式获得一个储量达10亿吨的煤矿探矿权。

6月24日,一位知情人士告诉本报，京东方有望就一个4.5代的TFT-LCD生产线项目与鄂尔多斯市政府正式签约。京东方将获得当地政府配置的煤炭探矿权。

鄂尔多斯市商务局一位内部人士告诉记者，京东方的液晶显示器4.5代线项目位于鄂尔多斯市东胜区，总投资额应该超过百亿元。但对于具体的时间表,本报无法从各相关方得到确认。

记者了解到，该项目原本位于鄂尔多斯市伊金霍洛旗（下称"伊旗"），但由于京东方提出了较为苛刻的条件，迫使当地政府被迫放弃合作,而京东方则转向东胜区。

项目换资源

在伊旗方面5月份公布的信息中，京东方的液晶显示器4.5代生产线项目是该旗的6个在谈项目之一,投资额为45亿元。

早在2010年12月23日,京东方曾发布《关于与鄂尔多斯人民政府签署战略合作备忘录的公告》。公告中称，京东方如果在鄂尔多斯投资设立项目，鄂尔多斯会在整个鄂尔多斯矿区范围内为京东方配置相应的煤炭资源(探矿权证),该资源归京东方所有,由京东方负责处置。

据消息人士透露，京东方以项目换煤炭的想法进展顺利，有望于2011年7月份与鄂尔多斯政府正式签约。

不过,对于该时间表,本报没有从相关方得到确认。

按照当地政府的规定，投资额相应规模时，当地政府将为投资方配置煤炭探矿权。按照京东方项目的投资规模,后者将获得10亿吨的煤炭探矿权。

按照投资20个亿,才能获得鄂尔多斯政府配置的1亿元探矿权证来算的话，京东方的项目投资规模需要接近200亿；再按照1吨探矿权值10元人民币的计算,10亿吨探矿权的市场价格近100亿元。

消息人士还称，京东方已经在鄂尔多斯当地成立了一个矿业公司,并将10亿探矿权中80%股份转给了京能集团下的昊华能源。

相关工商信息显示，鄂尔多斯市昊华精煤有限责任公司是由北京昊华能源股份有限公司与鄂尔多斯市国有资产投资经营有限责任公司共同出资设立，其中北京昊华能源股份有限公司占80%,主营煤炭生产经营，开采方式为100%综合机械化开采。

> "原本位于鄂尔多斯市伊金霍洛旗的项目,由于京东方提出了较为苛刻的条件,迫使当地政府被迫放弃合作,而京东方则转向东胜区

投资始末

24日下午,记者致电京东方证券事务代表刘洪峰,刘洪峰表示,他对此消息有所耳闻，但一切具体请以公司公告为准。

京东方的液晶显示器项目或将位于东胜区。记者了解到,该项目原本位于伊旗。伊旗隶属于鄂尔多斯市,为该市辖区七旗之一。由于煤炭资源丰富,伊旗素有"地下煤海"之称。

在伊旗5月3日公布的"2011年重点工业商务项目分解表"中,京东方液晶显示器项目总投资额为45亿元。

但接近伊旗经济商务局的人士透露，实际上京东方的投资额并未最终确定。"曾经也谈过要投资上百亿。"该人士称。

上述人士还称，京东方给伊旗政府提出了比较苛刻的条件。其中之一便是,当地政府必须出资10亿元购买京东方的股票，一年之后才能交易套现。

"总之,京东方提出的条件比较苛刻，当地政府对与京东方签约开始犹豫。不久之后,京东方就把投资地转向东胜区，后来和伊旗再也没有联系。"该人士说。

1000亿:神州数码首提市值目标

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

科技

作为神州数码(0861.HK)董事局主席，郭为凭借10年的时间,把神州数码的市值从上市初期提升了7倍。如今,他又踏上了一条"危险"的征程，把公司的未来押在了一个全新的产业上,并要求在未来10年将市值再翻7倍。

6月17日,郭为在神州数码发布2010年财报同时宣布，未来5年,公司将完成营业额和市值"两个1000亿港币"的目标,将"智慧城市"作为战略制高点,并举全集团之力向"智慧城市"运营商的角色转型。这是神州数码上市10年来,第二次宣布全业务战略转型。

二次转型

2011年,算得上是郭为和神州数码历史上最好的一年。据2010年度财报显示，公司实现营业额568.04亿港币,同比增长13.2%。总市值约170亿港元。10年前神州数码的业务规模只有10亿元,而现在这一数字扩大到了130亿元。

然而在郭为看来，目前的业务版图不足以支撑神州数码支撑未来十年的发展，他觉得,"神州数码仍需要向很多的新的领域做无边界的拓展，这远远超出IT 技术和服务的范畴。"

在2009年，神州数码IT服务业务开始盈利并保持增长后，郭为却一度感到纠结。"真正再往后走，我必须考虑新的技术的变化，给我们哪些创新的机会。仅仅依赖于今天的神州数码的利润是不可能达到这个目标的。"当时,他曾表示,神州数码正寻找新的增长点，并随时准备在时机成熟的时候再次出手,"如果有必要,那就再进行一次转型。"

2011年5月31日，在神州数码上市十周年的内部誓师大会上，郭为宣布,"10年内完成智慧城市发展战略，实现市值1000亿港元，成为世界最大智慧城市运营服务企业之一。"

一位神州数码内部人士表示，"郭为认为智慧城市是神州数码千载难逢的历史机遇。"虽然并没有在太多场合发表过类似的观点，但郭为为此所作调整一直在进行。

两个月前，他刚刚在微博中透露，自己保留神州数码执行董事及董事局主席职务，而不再担任公司首席执行官一职，由原集团总裁林杨将担任公司首席执行官，以便更专注于集团"智慧城市"整体策略规划及发展,及投资。

城市试点

神州数码旗下拥有从最低端的分销到高端增值分销又到软件和服务和咨询的全系列业务,但主要收入来自分销业务,高端业务仍不成熟。

郭为也曾经纠结，公司的业务链太长,整合方向不明,是专注某一领域,还是进行全产业布局。据负责"智慧城市"战略实施的神州数码IT服务集团副总裁钱卫列后来回忆说,2006年，郭为已经开始提出将业务向城市信息化的方向转移，"他(总是)在外围观察我们开展的种种业务形态，当我们觉得城市信息化开始有需求的时候，郭为希望我们把业务方向往那里转移。"

对于云计算和数字城市战略的长期投入,是从2009年起步的。当时，郭为将运维服务业务相对成熟的时间表定在2012年,并预期用5年时间,到2017年获得稳定的业务模式样本，比如有几个数字城市的成功案例。

"我们当时一直希望能够找到一个城市，能够让神州数码在业务应用规划初期就参与进去，站在一个城市而不是一个项目的高度去做一次事情，而不是等规划作为了再去竞标。"钱卫列说。所以,郭为给钱卫列和他的团队定了一个规则,"复杂的大城市一概不去，寻找敢冒险的新锐小城市。"

2006年初一次偶然的机会,郭为和扬州市市长见面，发现对方正在为当地信息化花钱不少，却没有整体效应而苦恼。郭为提出合作意向,扬州方面要求,神州数码必须在本地建企业提供服务；要用数字城市业务帮助扬州转变增长方式,改善经济结构。郭为当场承诺,双方一拍即合。2008年,扬州智慧城市一期项目基本完成,成为神州数码"数字城市"的首个成功案例。

与此同时，郭为开始在内部进行下一步战略调整的动员，进一步整合资源开展客户为中心的营销和深入挖掘市场机会,将"智慧城市"作为一个新的商业模式，成立了智慧城市事业部。目前在与神州数码签约的20多个城市中,部分与IBM的签约城市重合。

现在，郭为的团队都已经接到了具体的考核目标，这些新的考核方式,都与智慧城市战略挂钩。公司数字城市战略本部被要求与其他事业部协作助，在最短时间内容完成商业模式的探索，尽快达到可以复制的阶段。

在二次转型的同时，如何继续保持高速增长，郭为"还没有想清楚"。他说,"如果我想清楚了,可能转型也就成功了。这会是一次艰难和长期的目标。"

后进者顶新

■ 本报记者 李丽 北京报道

消费品

在顶新国际集团（下称顶新)董事长魏应行看来,用米饭夹着炒熟的牛肉做成的汉堡将会成为以后中国消费者的首选,而这也将成为顶新旗下德克士品牌区别于洋快餐而占的另一座山头。

2011年6月16日，德克士在北京开了自己的第一家"新舒食"概念店。在这家概念店里,德克士推出了自己的新产品，用米饼代替了面包,而传统汉堡里的牛肉饼也被牛肉片所代替。魏应行介绍说,"在快餐行业，老大吃肉,老二喝汤,老三刷碗,我们不想刷碗,我们也想吃肉。怎么才能超过老大和老二呢？我们只能另立山头,这就是我们提出'新舒食'概念的原因。"

除此之外,顶新对旗下整个连锁业也充满了"野心":据魏应行介绍,在未来20年到30年里,顶新的连锁业务要与传统业务平分秋色，达到500亿的规模。顶新的整个业务规模在750亿元,而传统业务在400亿到500亿，而连锁业务只有90亿的规模,但在未来的二三十年间,这个数字将会翻上5倍,达到500亿。

捆绑开店

顶新2010年营业额达到了750亿,在行业中,其中茶饮料占到54.1%的市场份额，方便面市场份额达到55.8%,饮用水占到24.1%,而夹心饼干占到了22.7%。市场占有率高是一件好事，但这也意味着增长的天花板。

顶新的连锁业务,主要包括德克士、康师傅私房牛肉面以及全家便利店三个品牌,而目前在一线城市比较普遍的是康师傅私房牛肉面,而德克士及全家便利店主要分布在三、四线城市。

2011年6月16日，德克士在北京开了自己的第一家"新舒食"概念店,对于德克士而言,这是吹响了进军一、二线城市响亮的号角。

相对于肯德基第一家店1987年进入中国,麦当劳1990年在深圳开设自己的第一家店，被顶新收购的德克士1996年才在重庆开设自己的第一家店,时间上已经不占先机。而且,德克士在发展的初期就主要集中在三、四线城市,一、二线城市并没有进驻。而且,从店面数量上讲,肯德基的店面已经达到了3000多家，麦当劳也有1000多家,而截止到今年4月,德克士目前有1064家店面。

▶下转28版

融资成本骤增现金流趋紧 企业呼吁银根放宽

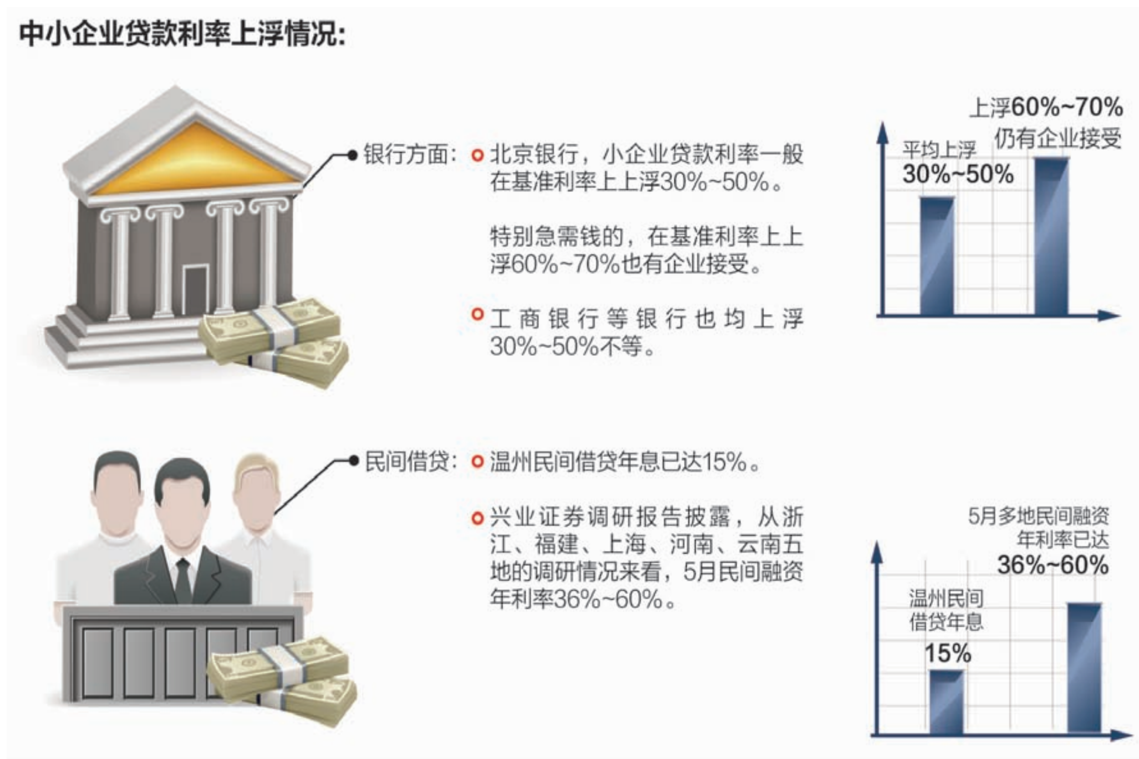
■ 本报记者 刘伟勋 张延龙 庞丽静 北京、西安、青岛报道

综合

不断收紧的信贷政策，正在持续抬升企业的融资成本。即便是一些实力雄厚的央企，也已明显感受到资金压力。中国外运长航集团有限公司(下称"中外运长航")副总裁、总会计师黄必烈6月21日对本报表示，贷款利息不断上涨，企业资金成本较高，希望国家能放宽银根。

此前一天，2010年以来的存款准备金率第12次上调开始执行，市场的流动性被进一步回收。对于大部分将银行贷款作为融资主渠道的企业而言，贷款利率攀升已成普遍现象，贷不到款的局面也在加剧。

愈演愈烈的资金紧张，正在使企业界，尤其是原材料、制造、物流等位于产业链上、中游的企业现金流紧张状况继续恶化。而一旦被视为"血液"的现金流断裂，企业将距离死亡越来越近。



经济观察报 / 制图

融资成本上升

6月21日，央企中外运长航旗下的中外运长航财务有限责任公司(下称"中外运长航财务公司")在京成立，以此为起点，这家中国最大的综合物流服务供应商开始搭建自己控制的金融平台。

中外运长航财务公司注册资本金5亿元，中外运长航控股55%，是一家为集团成员单位提供财务管理及多元化金融服务的非银行金融机构。该公司定位于中外运长航的资金业务运作平台，功能之一是帮助集团下属企业解决"存贷双高"的问题，降低财务费用。

268亿元

制造业经营性现金流情况

剔除金融行业，今年第一季度A股上市公司的经营性现金流仅为268亿元，这一数字已低于2008年金融危机时的单季度数据

黄必烈对本报表示，财务公司能为集团和下属企业提供一部分资金，也能降低融资成本，但尚不能从根本上解决企业发展的资金缺口。他坦承，由于银根紧缩，银行贷款利息不断上涨，企业的融资成本很高。

中外运长航由中国对外贸易运输(集团)总公司与中国长江航运(集团)总公司于2009年3月重组成立，2010年营业收入947亿元，截至去年底的资产总额为1146亿元。

据了解，中外运长航每年的融资需求在900亿元左右，但财务公司只能解决100亿元左右，其余的资金缺口主要通过银行贷款、资本市场和债券市场解决。今年以来这些融资市场的情况均不太理想，企业的融资成本明显上升。

中外运长航下属的旗舰上市公司中国外运股份有限公司(00598.HK，下称"中国外运")2010年年报显示，截至去年底，中国外运借款总额为42.546亿元，其中17.546亿元为银行借款。该公司以人民币结算的银行借款，加权平均实际年利率为5.23%。

今年以来的银行贷款中，已经难以找到如此便宜的资金。

从去年初到今年6月，央行已12次上调存款类金融机构的人民币存款准备金率，以此收缩流动性并对抗通胀。对于很多融资主要依赖银行贷款的传统企业而言，紧缩政策落地后最直接的结果是贷款利率持续上升。

据一位银行人士说，由于银行贷款额度紧张，目前很多客户已经遇到有授信额度但贷不到款的问题，即便能够获得贷款，利率要比基准利率至少上浮30%。很多银行在发放贷款时，会按照"价高者得"的原则对客户排序，谁能接受的利率高就贷给谁。

一家从事太阳能光伏电站建设运营的央企子公司高层表示，由于上网电价较低，企业的盈利本来就很差，资金成本的上涨对企业而言更是雪上加霜。

该公司近期从政策性银行贷款的利率已经提高到7%左右，从商业银行贷款或采用其他渠道融资的成本则更高。

现金流下降

对企业而言，比融资成本高企更为危险的，是现金流的枯竭。从今年一季度的数据来看，经营性现金流下降的现象已经较为常见。

统计数据显示，剔除金融行业，今年第一季度A股上市公司的经营性现金流仅为268亿元，这一数字已低于2008年金融危机时的单季度数据。剔除金融、石化和电力行业，以制造业为主的上市公司整体经营现金流占收入比重为-3%，这类企业的经营现金流占收入比重跌至最近十年的最低值。

据一家央企下属子公司的资金经理介绍，银根紧缩以来，制造、物流等处在产业链中间环节的企业，一方面销售回款速度变慢，另一方面自身的融资成本上升，夹击之下现金流开始紧张。

中国最大的风机制造商华锐风电(601558.SH)就是典型企业之一。该公司截至今年3月底的应收账款激增到106.47亿元，2009年底仅为39.19亿元。今年第一季度，华锐风电的经营性现金流为-19.02亿元，略好于去年同期的-19.86亿元。

华锐风电表示，应收账款的增加有多方面原因。2010年国家整体的经济情况是处在货币紧缩的状态，表现在加息等方面，这就造成很多企业的资金紧张(尤其是回款较缓慢的行业)，包括华锐风电的主要客户。这样就在整个产业中产生了连锁反应，导致应收账款的增加。

目前第二季度的经营数据尚未公布，本报接触的多家企业中，一部分表示第二季度的现金流状况有所好转，另一部企业则表示没有实质性改善。

西部一家装备制造业上市公司高管表示，一季度出现经营性现金流净流出的主要原因是原材料占款严重。"去年的形势特别好，订单特别多，一季度增加了大量的原材料储备，导致现金净流出的状态。"他说。

目前，他所在的公司现金流状况相对乐观，"形势从二季度已经明显好转，4、5两个月都是净流入的状态。从趋势看，在二季度扭转一季度的颓势，没有什么悬念"。

不过，另一家装备制造业企业的管理人员说，公司二季度的经营性现金流可能还是净流出的状态，"跟一季度比，趋势没有变化，但流出的幅度有所改善。"

上述人士说，公司去年年底曾接到大量订单，已经预收了客户的一部分货款，这些订单要在今年上半年交货，反映到报表上是预收账款，而实际收入没有变化。今年以来，明显可以感觉到订单比去年下降。"以前客户是排队来订货的，但现在这一场面见不到了"。

这位人士5月份前后曾与上海、江浙的客户沟通，发现整个行业上下游都不乐观。该公司一位江浙的客户称，按工期5月份就要开始准备8月份的订单了，但现在已到6月下旬，依然没有接到8月份的任何单子。

"三联"之争一审终结 国美败诉三联胜出

■ 本报记者 种昂 济南报道

零售

2011年6月23日，作为被告的三联集团终于拿到了"三联"商标案的判决书，历时两年之久的"三联"商标权之争终于有了结果。由于原告方*ST三联(600898.SH)实际控制人为国美电器，"三联"之争也被业界认为是两大家电零售业巨头的一场较量。

根据法院的判决，法院驳回*ST三联的诉讼请求，认定"三联"商标归三联集团所有。两大家电零售巨头的第一回合较量以三联集团的胜出暂告一段落。

商标被认为是企业的灵魂。"三联"商标是由作为"中国家电第一店"的三联集团在1985年创立，经过二十多年的经营，在山东当地可谓是家喻户晓，并获得"中国服务名牌"等称号。"三联"商标蕴含着重大的商业价值，是企业的重要无形资产。

"三联"商标的归属一直是三联集团与*ST三联现任大股东国美电器纠结的中心。

2008年，在*ST三联(600898.SH)股权之争中，国美电器成为*ST三联(600898.SH)的实际控制人。国美电器一方认为，取得*ST三联控制权后就完全可以继续使用"三联"商标，并以该商标开了多家门店。

2009年，*ST三联(600898.SH)在济南起诉三联集团，请求法院判令被告三联集团立即停止将"三联"商标转让给任何第三方的行为，判令三联集团将"三联"商标无偿转让给*ST三联。

不过，在2003年三联集团战略重组*ST三联的前身、郑百文(600898.SH)时，双方曾签订过《商标许可使用合同》。合同中规定，三联集团授权郑百文使用"三联"商标，但有两个"鉴于"前提：1.许可人是"三联"服务商标的商标权人；2.许可人是被许可人的第一大股东，积极支持被许可人的发展。郑百文重组成功后改名为"三联商社股份有限公司"。

济南市中级人民法院经过审理认为，三联集团与郑百文签署的商标使用合同合法有效，商标使用合同开头"鉴于"条款一明确界定了该合同的商标使用权，"鉴于"条款二明确了合同签订的背景和目的，即三联集团是郑百文的第一大股东。

在判决书中，法院表示，商标许可使用合同有关商标转让的约定，应与合同整体内容、合同签订背景和目的相结合，贯彻公平合理、诚实信用的原则进行解释，涉案商标由三联集团申请并使用20年，成为企业一项重要的知识产权，亦即其重要的财产权利。当三联集团失去*ST三联第一大股东地位后，本案商标使用许可合同中的"鉴于"条款二的前提和基础已不存在，合同目的无法实现，因此被告三联集团将涉案商标转让给第三人并无不当，原告*ST三联要求被告三联集团停止将涉案商标转让给第三人、并将其无偿转让给原告的诉讼请求，缺乏事实和法律依据，法院不予支持。

> 法院驳回*ST三联的诉讼请求，法院认定"三联"商标归三联集团所有

2011年6月1日，济南市中级人民法院做出判决，驳回*ST三联的诉讼请求，认定"三联"商标归三联集团所有。

后进者顶新

▶上接27版

据魏应行介绍，虽然现在麦当劳和肯德基都开始向三、四线城市开始渗透，一、二线城市已经被铺满了，但是对于德克士而言，一、二线城市反而是空白，接下来，德克士主要开店方向就是向一二线城市扩展。因为麦当劳与肯德基在选址的时候，已经要求店面附近不得出现类似的快餐，所以顶新一般会采用先用康师傅牛肉面来签下店面，然后再用康师傅的品牌与德克士进行捆绑，从而实现德克士的快速扩张。

"肯德基与麦当劳的店面面积一般是在350平米，而对于我们而言，350平米一半用作德克士，一半用作康师傅，客户既可以选择西餐，也可以选择中餐，我们就能保证每个月有100万的销售额，这样我们就能减轻我们的房租压力了。"这就是魏应行采取"捆绑销售"的理由。

困难

据了解，德克士的开店速度在每年150家到200家，而康师傅品牌每年开店100家，全家便利店每年开店300家到400家。德克士与康师傅的品牌倾向采取捆绑的方式来发展，目前用这种捆绑的店铺已经有20到30家店左右。

对于这样的开店速度，魏应行认为最大的困难不是市场的困难，而是人才的困难。

"2011年到2015年每年需要300名到400名的店长，而到2016年之后，每年需要500名到700名的店长，但是培养一名店长需要三年半的时间。"这就是摆在魏应行面前最大的问题。

德克士开一家店的成本在200万左右，而如果没有一个成熟的店长，用魏应行的比喻来讲，就是说把一辆价值200万的豪华车交给了一个技术不过关的司机。

为了解决这个问题，顶新启用了三方面的措施：首先就是启动了基层干部的储备，其次是设立了顶巧餐饮大学机制，使得顶新的员工都可以接受顶巧餐饮大学的培训；最后就是启动员工内部创业加盟。

据了解，顶新员工内部创业加盟，就是让顶新的员工成为连锁的老板，魏应行说："只要我们的员工有10万块钱，他就能成为康师傅私房牛肉面面馆的老板。"据他介绍，这个加盟机制，就是将连锁门店的经营权转让给员工，员工除去上交给顶新的利润，理想状态下，每年还会有20万到30万的盈利。

相对于顶新擅长的传统业务而言，餐饮连锁行业是一个要求更加高的行业，它虽然有着相对较高的利润，但是对于管理能力也有着更高的要求。



大润发、欧尚合体
中国最大卖场运营商 IPO 始末



大润发最初被定义为外资零售企业进入中国的二传手,如今又捆绑欧尚香港上市,其生存及扩张模式低调独特

CFP/供图

■ 本报记者 姜雷 北京报道

零售

经历了近 5 年的准备,厘清了与法国欧尚集团交叉持股的纠葛,在中国内地苦心经营十多年的台资零售企业大润发集团,终于实现与资本市场的对接。

大润发和欧尚合营的高鑫零售已经通过港交所聆讯,即将登陆 H 股。初步招股文件显示,高鑫零售将于 7 月 4 日开始招股,7 月 15 日上市。拟募集资金高达约 78 亿港元。

双方合并后,在销售规模和单店利润上,已经超过沃尔玛和家乐福,成为中国规模最大、发展最快的大卖场运营商,即便在门店数量上,也仅仅次于沃尔玛,名列第二。

不单如此,在乐购、好又多纷纷被外资收购,作为台资零售企业的仅存硕果,大润发从最初被定义为外资零售企业进入中国的二传手,到如今捆绑欧尚香港上市,其低调独特的生存和扩张模式,更值得关注。

欧尚模式

早在 2006 年,大润发的大股东台湾润泰集团(下称润泰)就已经开始谋划上市的事宜,但一直到 2009 年,润泰集团总裁特别助理、大润发中国区发展部总经理洪万康在接受媒体采访时还表示,大润发并不急于上市。

“主要的原因就是因为大润发与欧尚集团之间的交叉持股问题,最初双方的合作是各取所需,但随着大润发在内地发展的规模和速度远远超过欧尚,股权上的纠葛、利益分配就成为合并上市的重要原因。”大润发内部人士称。

1996 年,润泰集团设立了大润发流通事业股份有限公司,在台湾和内地拓展零售业务。1997 年,上海大润发成立,1998 年 7 月在上海开设了第一家门店。2000 年底,润泰集团引入了同样寄望在内地拓展市场份额的法国欧尚集团。

当年 12 月,欧尚集团与润泰订立合营协议。润泰集团将台湾大润发 67%的股份转让给欧尚集团。同时,双方在香港设立了一家控股公司,以欧尚和大润发两大品牌推进在内地的卖场业务。

根据当时的股权协议,润泰通过控股公司持有内地大润发 66.38%的股权,欧尚持有大润发 33.62%股权。同时,欧尚直接持有欧尚中国 67.2%的股权,润泰则持有欧尚 32.8%的股权,由此双方实现交叉持股。

> 很多台资零售连锁并不是专门做零售的。当他们的规模达到一定程度时,出售股权是最好的解套方法

当时的一种说法是,润泰在东南亚金融危机后,出现资金缺口,不得不将台湾大润发业务出售给欧尚。同时,受困于当时外资零售业进入中国限制,欧尚亦希望通过与大润发的合作,拓展内地市场。

彼时,众多分析观点称,利用政策优势,更早进入内地市场的台资零售企业会成为外资零售企业的二传手。一旦时机成熟,台资零售企业会将资产甩卖给沃尔玛、家乐福等外资。

来自台湾的原麦当劳中国区副总裁赖林胜接受记者采访时曾表示:很多台资零售连锁并不是专门做零售的。当他们的规模达到一定程度,无论是管理还是财务成本都容易出问题。出售股权是最好的解套方法。

由此,欧尚与大润发内地互相持股的模式也被视为外资零售企业在华拓展的一种模式,被称为欧尚模式。业内人士普遍猜测,一旦时间成熟,欧尚中国可能随时通过合资公司收购润泰持有的内地大润发股权,由此完成在中国的布局。

后来居上

中国商业联合会的预测报告显示,2007 年以台资为背景的大型超市公司会基本上通过资本转让的方法退出中国大陆市场。事实证明,包括乐购、好又多等台资零售企业,在那几年陆续将股权转让给英国特易购、沃尔玛等外资企业。

大润发的发展却出乎人们的预料。合资后的大润发发展的速度和规模远远超过了欧尚。“现在即便欧尚有全面收购的想法,估计润泰方面都要好好考虑,在台湾高管眼中,大润发已经成为润泰的一只金母鸡。”上述大润发内部人士称。

来自连锁协会报告称,2010 年,大润发开业门店 143 家,年销售规模超过 502 亿元。欧尚门店数量为 41 家,年销售额为 135 亿元。除了门店数量,大润发在销售额和单店利润上都超过了家乐福、沃尔玛等外资对手。

与家乐福等竞争对手进入中国后首先在一线城市扩张不同,大润发在华采取的是“农村包围城市”的策略,首先在二、三线城市进行布点,再向一线城市渗透。一直到 2009 年底,大润发才在北京开设了第一家店。

因为当时零售业并未全面开放,台资的大润发在开店模式上更为灵活。采取了“化整为零”的策略,通过与地方企业合资、输出管理技术等方式拓展门店。在很多地方,天润发、广润发、金润发、大福源等,也都是大润发的孪生兄弟。

2005 年零售业全面开放后,大润发才逐步收回这些企业的股权,改换为外商独资企业,所有分店统一更名为“大润发”。这也是为何大润发一直在内地默默无闻,一直到近两年才突然崛起的一个原因。

在物流体系建设上,在调节与供应商的关系上,大润发都有着借鉴家乐福和沃尔玛,并在细节上创新和完善。大润发的账期一般为两个月,比很多外资卖场都长;促销费、陈列费等后台费用也不是最低,但其年度合同一旦确定就能够严格执行。

润泰饥渴

在大润发内部,关于合并欧尚实现 IPO 的内部意见并不统一。记者了解到,推动合并欧尚上市的主要还是母公司润泰集团。

在大润发内部,尤其是内地大润发高层,更希望推进大润发单独上市。实际上从 2006 年润泰筹划大润发上市开始,大润发就多次试图回购欧尚持有的大润发股份,但价格一直没有谈拢。

从某种意义上,欧尚无论是销售额还是门店数量已经和大润发不是一个量级。两家的合并上市在市盈率、定价等等都不如大润发单独上市好。

另一个观点则称,大润发从 2009 年开始实施的全民持股计划亦是合并上市的阻碍。根据计划,所有的大润发员工工作半年以上,都有权持股,未来员工的持股比例将占公司总股本的 16%。他们也不愿意欧尚来分一杯羹。

不仅仅如此,欧尚方面实际上对于合并上市也并不是很热心。作为一家传统的欧洲家族企业,欧尚集团旗下拥有超市、银行和房地产三大业务。在内地,欧尚的开店策略是以自建门店为主,在财务体系、盈利模式方面都与大润发有很大差异,上市动力并不强。

但从 2009 年下半年开始,在润泰集团的积极推动下,大润发与欧尚的合并上市还是最终达成。双方在上市前再度实施重组,重组后,润泰集团(包括员工等个人股东)通过居间公司分别持有大润发和欧尚约 58.6%的股权,欧尚则持有剩余的 41.4%。

值得关注的是,在新的股权构架中,润泰和欧尚新组成的合资公司吉鑫成为上市公司高鑫零售的控股股东。其中欧尚持有吉鑫 51%股权,润泰持有 49%。吉鑫共持有高鑫零售 59.16%股权,高鑫零售则百分之百持有大润发中国和欧尚中国的内地资产。

这也就意味着,虽然润泰通过上市实现了对大润发和欧尚在内地资产的控股,但在企业管理上,欧尚通过居间公司吉鑫,获得了多数控股权。根据协议,欧尚有权委任吉鑫大部分董事会成员,有权为高鑫零售董事会提供 4 名董事,润泰方面则有权提名两名董事,各自董事会组成今后 3 年内维持不变。

▶下转 30 版



魏思瀚的涂料帝国

■ 本报记者 严凯 北京报道

化工

2008 年以前,Bruce 出现在公众面前的形象是张开双臂,头偏向左侧,只露上半身,就像一个十字架,寓意为包容;如今,Bruce 改头换面,尽管出现时同样是半身,但他正视前方,向前伸出左手,手掌摊开,寓意放眼未来。

Bruce 是荷兰化学公司阿克苏诺贝尔的企业形象 LOGO——一个半身像的男人。让 Bruce 改变形象的人是这家公司的 CEO 魏思瀚。阿克苏诺贝尔如今是全球最大的油漆和涂料企业,也是专业化学品的主要生产商。

跟许多著名的跨国公司 CEO 不同,魏思瀚的经历更加传奇。魏思瀚曾在学界、政界经营浸淫多年。在 2002 年入驻阿克苏诺贝尔之前,获得经济学博士学位的他并没有过在化工行业的从业经历。

但魏思瀚却一手将阿克苏诺贝尔缔造成为全球最大的涂料和油漆生产商企业。魏思瀚奉行的战略是,更加专注及均衡发展。为此,阿克苏诺贝尔在魏思瀚的主导下不惜出售了令人艳羡的医药业务,并通过大举并购,使公司从"首屈一指"变成"全球最大"。

转身

6 月 9 日上午,阿克苏诺贝尔位于荷兰阿姆斯特丹的总部大楼的一个会议室内,墙壁上挂着数幅巨幅油画。当地时间 10:30,魏思瀚身着正装,戴着一条橙色领带准时出现在会议室。

在多数人眼中,魏思瀚更具有学者气质,而不像一位化学公司的 CEO。

魏思瀚出生于 1951 年,现年 60 岁,1976 年毕业于荷兰格罗宁根大学,并取得经济学博士学位。该公司的员工告诉记者,魏思瀚热爱艺术,并对欧洲古典音乐研究颇深。

如今,他的这种热情也被渲染到公司内部。阿克苏诺贝尔有一个专门的艺术基金,用于收藏艺术品。在该公司赞助的考陶尔德学院美术馆中,甚至珍藏着数幅梵高和莫奈的真品。

魏思瀚十分富有挑战精神,他是跨国公司中为数不多的在学界、政界、商界均有建树的 CEO。在进入商界之前,魏思瀚的身份更多的还是学者和政界要员。

毕业之后,魏思瀚在荷兰鹿特丹伊拉斯谟大学从事教学工作,并取得经济学博士学位。"在学校从教的经历,使得他在经济学领域具备了扎实的理论知识。这为他日后从政、从商奠定了基础。"阿克苏诺贝尔内部人士说。

1982 年,魏思瀚脱离了教学工作,成为了荷兰政府的智囊团成员,



魏思瀚 阿克苏诺贝尔首席执行官

并从 1994 年开始担任荷兰政府经济事务部大臣,任期四年。

"作为(经济事务部)部长,我学习到政府是如何运作的。"魏思瀚回忆说,"我曾带领一个庞大的荷兰商业代表团访问中国,并且和当时中国的一位副总理在紫禁城用餐。"

在卸任了政府官员职务之后,魏思瀚开始正式进入商界。1999 年,魏思瀚正式加入了全球著名的咨询机构波士顿咨询集团(BCG),担任高级合伙人兼荷兰分公司董事长。

不过,在波士顿咨询公司工作期间,魏思瀚从事的工作依然更多的是与经济打交道,对于熟稔经济学的他来说算不上真正的挑战。

2003 年 5 月 2002 年,魏思瀚签订了自己职业生涯最长的一份任期合同,正式加入阿克苏诺贝尔,担任 CEO。在他入主的 9 年时间里,阿克苏诺贝尔在经历了长达 6 年的整合后,成功转型,成为全球最大的涂料和油漆生产商企业。

转型

阿克苏诺贝尔的内部人士回忆称,2002 年魏思瀚加入到公司中来,便带来了"新鲜的空气。"阿克苏诺贝尔公司历史悠久,最早可以追溯到 1646 年,至今已经 365 年。

"他来到公司后不久,就提出了自己的经营策略,他认为公司的业务应该更加专注,各大业务应该均衡发展。"阿克苏诺贝尔内部人士称。

在上任之后,魏思瀚就力推阿克苏诺贝尔转型。2007 年之前,阿克苏诺贝尔的业务包括涂料、医药及专业化学品。

魏思瀚入主后,他将公司定位于一家在涂料及化学品领域出类拔萃的公司。第二年,魏思瀚便开始筹划剥离医药业务。

阿克苏诺贝尔的医药业务主要由欧加农和英特威两家公司组成。前者在妇科、生育、部分麻醉领域和神经系统药物等领域占有领导地位;后者则在动物用药品领域具有全球领导地位,为各种动物种类提供疫苗和医药品。

不过,阿克苏诺贝尔当时的医药业务实际上"很挣钱"。2001 年,阿克苏诺贝尔的销售收入达到 141 亿欧元,制药业务达到 40 亿欧元。

魏思瀚认为,医药行业高风险高收益,需要一定的规模效应,而阿克苏诺贝尔已经很难在医药领域成为行业领导者了。

阿克苏诺贝尔先是将欧加农和英特威合二为一,重组为"Organon Biosciences 公司",即欧加农生物科技。一开始,阿克苏诺贝尔的剥离计划是,推动新公司在阿姆斯特丹证券市场 IPO,然后用 2-3 年的时间完成医药业务的完全剥离。

2007 年 3 月,美国先灵葆雅公司出价 110 亿欧元希望收购欧加农生物科技。先灵葆雅是世界最大的制药公司之一。至此,阿克苏诺贝尔剥离了医药业务,成功实现了转型。

魏思瀚称,出售医药业务,使公司更加专注于涂料和化学品业务领域。此次出售所获得的资金,将主要应用于拓展涂料和化学品业务。

缔造

在成功剥离了医药业务后,魏思瀚的计划便是将阿克苏诺贝尔缔造成为"全球最大"。而他采取的办法是:并购。

在涂料业务领域,阿克苏诺贝尔的一大"弱项"是在装饰涂料。在该领域,英国帝国化学工业集团(下称"I-CI")旗下的多乐士漆和始于日本的立邦漆位列前两名。

在出售医药业务后的第五个月,阿克苏诺贝尔便对外宣布公司已经作价 80 亿英镑成功将 ICI 收至帐下,从而将多乐士品牌收入囊中。"事实上,出售医药业务与收购 ICI 其实是同时进行的。"一位业内人士曾告诉记者。

在收购 ICI 的同时,阿克苏诺贝尔还与汉高公司达成协议,前者以 27 亿英镑的价格向后者出售 ICI 集团内"粘合剂业务部"和"电子材料业务部"名下的所有资产及债项,这使阿克苏诺贝尔的业务更加集中在涂料领域。

在收购 ICI 之后,阿克苏诺贝尔一跃成为欧洲装饰涂料市场的霸主。而在中国市场,借助多乐士品牌,阿克苏诺贝尔也成为中国装饰涂料市场的第二大供应商。

> 魏思瀚曾在学界、政界经营浸淫多年。入驻阿克苏诺贝尔前,已获经济学博士学位的他并没有在化工行业的从业经历。他更像一位学者,而非一位化学公司的CEO

2008 年,阿克苏诺贝尔完成了对 ICI 的整合。自此,阿克苏诺贝尔正式形成了装饰涂料业务部、高性能涂料业务部及专业化学品业务部三大业务架构。

不过,魏思瀚并没有停止在涂料领域的并购步伐。2009 年 11 月,阿克苏诺贝尔收购了陶氏化学的粉末涂料业务;去年 7 月则收购了瑞典的 Lindgens 金属装饰涂料及油墨公司。

2010 年 9 月份,阿克苏诺贝尔收购国内的常州市福莱姆汽车涂料有限公司,从而大大壮大了在中国的汽车修补漆领域的实力。

2010 年,阿克苏诺贝尔的销售额达到 146 亿欧元,EBITDA 达到 20 亿欧元,净收益为 8 亿欧元。其中,亚太地区占了总营收销售额的 21%。

"目前你们看到的所有产品在市场上都是处于前三名。"魏思瀚告诉本报。事实上,在对 ICI 的整合完成后,阿克苏诺贝尔实际上已经成为全球最大的涂料生产商企业。

如今,魏思瀚为阿克苏诺贝尔制定了中期目标,即到 2015 年,集团的业绩能够达到 200 亿欧元,相当于 2000 亿人民币。

其中,中国的销售额能够翻番,达到 30 亿美元。"目前,中国市场是阿克苏诺贝尔的第二大市场,未来将肯定成为第一大市场。"魏思瀚说。

魏思瀚称,阿克苏诺贝尔不会进入新的行业。他认为,只有聚焦在关键的行业领域,才能够开发更好的技术,提供更好的产品,这种营运模式的效果会比进入许多行业的企业来说要来得好。

大润发、欧尚合体 中国最大卖场运营商 IPO 始末

▶上接 29 版

一个不为人关注的细节是,之前作为大股东的润泰此前在台湾收购南山人寿案件中,被台湾金管会要求润泰集团提供价值 240 亿元的 10 年信托保证,润泰集团便是以高鑫零售的上层控股公司康成投资(CGC)股票信托为保证。在分析人士看来,对于资金的饥渴,也是润泰集团急于推进大润发合并上市的原因。

在招股书中,润泰集团向监管部门承诺,若收购南山人寿需额外资金,将出售附属公司 CGC 所持高鑫股份,CGC 现约持高鑫约 24.85%。大润发中国董事长黄明端对此解释是,监管部门希望保证南山人寿在未来增资时,润泰能够同步增资,而该安排仅是一个"财务证明",对高鑫零售业务没有影响。

根据招股书,高鑫零售目前公司门店总数 196 家,计划未来从内地一线城市向二线城市扩张,已物色并确定 122 个地点开设综合性大卖场。过去三年,营业额分别为 378.52 亿元、453.94 亿元及 561.68 亿元。以单店平均销售计,该公司 2010 年为中国营运效率最高的大卖场运营商。



力拓跟进月度定价

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

原材料

渐出财务危机的力拓,开始了对市场的反扑。除了大举进军一流矿产资源外,还加强了在中国市场的资源勘探。

在中国政府将重要矿产资源列为外资禁止进入目录时,力拓再度选择牵手中铝,意在"不仅成为中国重要矿产品的工业和开发领域合作伙伴,还希望成为中国重要矿产资源勘探领域的战略合作伙伴"。

与此同时,力拓对中国钢厂却并未"手软"。近日,在必和必拓推出铁矿石月度定价一年之际,力拓响应跟随。尽管力拓表示不会"强推"铁矿石月度定价方式,但事实上,中国钢厂毫无还口之力。10年来,力拓在华销售额从4亿美元升至167亿美元。

再推月度定价

"随着现有的长期协议到期,及数量增长,力拓将转向更多样的定价方式和合同期限。"近日,力拓公司市场总监Warwick Smith在投资者见面会上表态支持铁矿石月度定价。

Warwick Smith表示,力拓的铁矿石客户可选择新的定价模式,比如月度定价、指数定价等,并非只能按照现有的季度定价体系进行。

这意味着,下一步力拓将对钢厂推出铁矿石月度定价方式,因为"这样可以保证在长期供应交易时间到期时,定价机制更具灵活性"。尽管力拓表示"并不强推",而事实上,中国钢厂话语权非常有限。

这是必和必拓在公开呼吁月度定价方式一年后,力拓首度直接响应。此前,力拓执行的是季度定价模式,但在接受本报采访时曾表示,"将转向更为灵活的铁矿石定价策略"。

由于铁矿石谈判破裂,中国钢厂基本上采取月度、季度和现货定价混合的方式。目前,相比两拓,在海运距离上处劣势的淡水河谷,并未提出月度定价方式。

业内人士认为,月度定价机制更容易推高铁矿石价格,短期报价易存在炒作成分。但对矿企而言,可以最大限度规避风险。月度定价主要参照普氏指数定价,而普氏指数定价主要是在中国港口现货报价及国外矿山价格基础上得出,定价时间短,价格容易控制。对于钢厂来说,长价易于生产经营安排,可更好地控制成本。

工业和信息化部数据显示,2010年,中国进口铁矿石6.2亿吨,由于全年进口铁矿石平均价格128美元/吨,比上年上涨了40美元/吨,钢铁企业全年进口铁矿石成本上涨了大约1960亿元。

> 尽管力拓表示不会"强推"铁矿石月度定价方式,但事实上,中国钢厂难以避免接受这个结果

6月23日,力拓通知中国钢铁企业,第三季度粉矿长协价格定为2.7234美元/千公吨度,块矿为3.0109美元。业内人士认为,未来铁矿石价格仍存在一定下降空间,因为国内港口铁矿石存量仍处于历史高位,而国内矿产量释放加快。

对此,力拓铁矿石和澳大利亚分部首席执行官沃尔什(Sam Walsh)表示,"新兴市场有望继续推动铁矿石和铜等大宗商品需求上升,不过矿产业可能将面临很多供应挑战"。

他认为,现有的铁矿石行业正在成熟,新发现的顶级矿藏越来越少。这将推动开采活动向地下和水下储藏转移。

为此,力拓更是加大对顶级矿藏的参与获取。力拓公司预计,2011年,公司铁矿石产量会超过2.4亿吨。

提速资源获取

6月17日,力拓宣布,将收购Riversdale矿业有限公司。此前,印度塔塔钢铁公司转让了其所持有的Riversdale公司的所有股份,使力拓最终获得Riversdale公司99.74%的股权。

据悉,力拓是在去年12月份公布收购要约,收购完成后力拓会将Riversdale公司从澳大利亚证券交易所退市。作为全球领先的矿业集团,集团旗下力拓股份公司在伦敦和纽约上市,力拓有限公司在澳大利亚上市。

全面收购Riversdale公司股份,力拓能源集团首席执行官睿达齐认为,"这是力拓取得的又一重大成果。成功收购Riversdale公司,更加坚定了我们致力于投资并经营发展潜力大、开发寿命长、有成本竞争优势矿山项目的战略。"

一直以来,力拓致力于拥有"最一流的资源",睿达齐表示,也着手将一流的运营和技术实力整合到Riversdale公司经营中。

6月15日,力拓宣布拟投资6.76亿美元,用于扩建西澳皮尔巴拉地区的铁矿。该笔资金用于项目前期工程与采购。力拓表示,这一投资计划,将使矿山于2015年上半年,实现3.33亿吨/年的产能,比原计划提前六个月达到扩产目标。

从去年开始,力拓启动5年之内将皮尔巴拉铁矿产能提高50%的计划,皮尔巴拉铁矿投资项目,为这一计划的一部分。今年,还将加强最佳开采路径研究,并开展公共设施、基础设施等研究。

"加快扩产步伐是件非常有益的事情,这将使我们向市场提供更多矿石资源的计划提前。"力拓铁矿集团首席执行官山姆·威尔士认为,市场需求前景依然旺盛,而行业其他地区供应却相对滞后。

他表示,力拓在致力于寻找新的供应源,但事实证明,实现效益的速度还是慢于预期,因此,公司提前产能扩建计划,在不增加任何额外成本的前提下,尽早取得收益。

除了获取矿业资源外,力拓还加紧在中国市场的动作。

6月1日,力拓与中铝签署协议,双方将在中国成立合资勘探公司,着力于中国大陆地区的铜勘探,并将开展到煤和钾肥等其他大宗商品。据悉,中铝将持有合资公司51%的股权,力拓持有49%股权。该合资公司还需得到中国相关监管机构的批准。

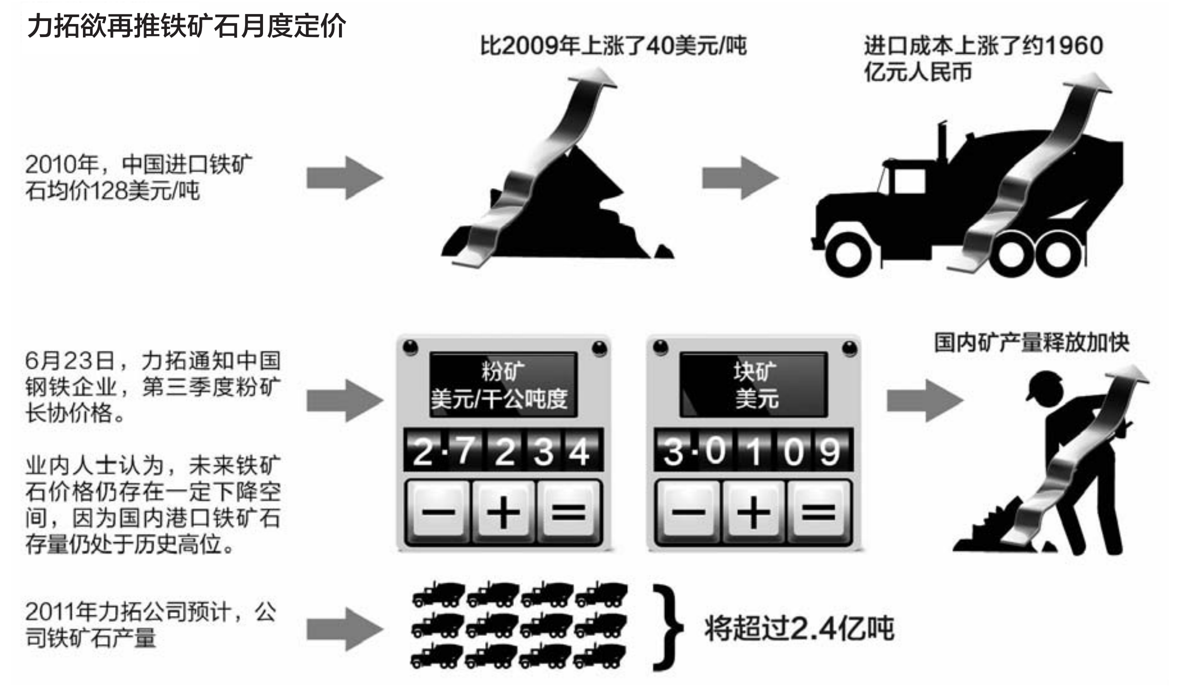
此前,力拓集团首席执行官艾博年就曾表示,力拓不仅希望成为中国重要矿产品的供应及开发领域的战略合作伙伴,还希望成为中国重要矿产资源勘探领域的战略合作伙伴。

力拓此举的另一层深意在于,有机会通过合资公司,参与国土资源部推介的具有前景地区的勘探工作。此前,中国政府将一些重要矿产资源列为外资禁止进入的目录。

中铝则认为,这意味着双方在勘探领域进入实质阶段。此前,双方曾成立合资公司经营非洲几内亚西芒杜铁矿项目,且合资在智利进行铜矿开采。

为了缓和铁矿石贸易的紧张,力拓也加大了在中国的采购金额,比去年翻番,增至10亿美元。不过,这仍占其全球采购额的一成不到,而10年来,其在华销售额则从4亿美元升至167亿美元。

力拓认为,中国经济增长正在放缓,但增长步伐仍然可能优于预期。主要缘于中国内地低线城市和内陆省份对住房需求仍强劲。



经济观察报/制图

铁矿石进口价格曲线图



资料来源:联合金属

诺奖大师授业 企业"教父"解惑
——清华大学EMBA的教学创新



4月23日,清华大学经管学院伟伦楼国际报告厅,一场名为"金融危机的成因与对策"的主题EMBA讲座正在进行。演讲者是埃里克·马斯金教授,2007年诺贝尔经济学奖获得者,同时也是清华大学的名誉教授。

马斯金教授的讲座只是清华大学EMBA教学创新的一个掠影。正如清华EMBA教育中心常务副主任王勇博士所说,高度的社会评价和广泛认可,来自于清华EMBA先进的办学理念和国际化的视野、来自于课程开发和教学方法上持续不断的创新。

高端经济管理大师传道授业

邀请顶尖经济学家论道授业,是清华大学EMBA在教育体系创新方面的一个重要举措。除了埃里克·马斯金,2009年诺贝尔经济学获得者奥利弗·威廉姆森、前高盛总裁约翰·桑顿等全球顶级经济学家和管理学家,都曾经亲临学院,与清华大学EMBA零距离接触。大师们高屋建瓴解读世界经济和管理前言问题,让EMBA同学们受益匪浅。

引入全球顶级大师为学生答疑解惑是清华经管学院的优良传统。欧元之父蒙代尔、英国前首相托尼·布莱尔、美国前国务卿基辛格等都先后亲临清华经管学院讲座。这些丰富的讲座资源,也都可以被清华EMBA充分利用和依托。

如果说国际化的师资有助于视野的开拓,本土丰富的专家资源则更容易切中中国经济实际跳动的脉搏。央行行长周小川、前发改委主任马凯、中投公司董事长楼继伟等政府和经济界的领袖人物,都先后来到清华与EMBA学生们对话,成为EMBA企业家学生们获取最前沿信息的一条重要渠道。

商界风云人物结合管理实践解惑

除了邀请诺奖大师、知名经济学者分析宏观形势外,清华EMBA也会把很多著名企业家请进课堂,让他们现身说法,与EMBA学生互动交流。联想控股有限公司董事长柳传志、宏碁集团创始人施振荣,这些曾经叱咤华人商界的风云人物,都曾先后走进清华EMBA课堂。

与这些企业家对话,让清华EMBA能掌握当前社会和经济的最热点。

2010年12月,时任国美电器董事局主席的陈晓应邀来到清华大学和EMBA学生面对面交谈,让大家从另一个层面,认识了一个和媒体报道不一样的职业经理人。

同一个月,新浪CEO曹国伟走进清华经管学院,就新浪微博的发展和盈利模式和EMBA学生进行了交流和探讨。更值得一提的,这是曹国伟走进大学讲堂的"处女秀"。

企业家现身说法的教学方式,受到了学院的肯定和EMBA学生的拥戴。一位听过多次讲座的学生说,"专家学者的分析可以让我们企业经营在理论上上升一个高度,让我们更为直观地了解企业经营的问题和方法,清华大学这种形而上、形而下的教学方法,我受益匪浅。"

在讲座之外,清华EMBA还开展了更多创新的教学模式,例如核心课程、管理实战模拟、移动校园、大师讲堂、全球顶级商学院走访、多彩的学生活动,等等。这些丰富多彩的教学内容摆脱了传统的教育模式,将国外前沿管理理念与中国国情相结合,将理论知识与企业管理一线相结合,构建了完备且富于创新的教学体系,以真正培养富于竞争意识和创新精神的产业领袖,塑造中国企业的未来,助推民族经济复兴。



拜耳新略:
沪上打造30亿欧元核心业务

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

医药

多元化巨头拜耳公司正在重金押宝中国市场。

拜耳计划以30亿欧元在上海打造世界级的一体化聚合物生产基地;同时,7月份,拜耳集团的明星业务——聚碳酸酯业务的全球总部,将从德国勒沃库森迁至上海,搬迁计划将包含此前分散在全球的70个职能部门。

集团希望以此从中国这片高增长市场,获得支撑全集团发展的充沛动力。希望5年内,将大中华区的销售额从30亿欧元提升至60亿欧元。

2010年,拜耳集团销售额为351亿欧元,资本支出为16亿欧元,研究开发投入为31亿欧元。目前,大中华区已成为拜耳公司在亚洲的第一大单一市场。

加码上海

至2012年,拜耳在上海的聚合物一体化基地,将完成21亿欧元的总投资,以打造世界级的一体化聚合物的生产基地,加上扩建项目,拜耳上海一体化基地总投资将超过30亿欧元。

拜耳将建设产能为20万吨/年的聚碳酸酯生产设施。该项目完成后,公司的总体产能将从现有的10万吨/年,提升至30万吨/年。

"该战略旨在确保聚碳酸酯在中国和亚太地区的战略地位。"拜耳材料科技聚碳酸酯业务亚太区负责人何海德(Rainer Rettig)表示,"对于拜耳材料科技而言,中国是一个具有重要战略意义的市场。聚碳酸酯是一种应用十分广泛的重要材料,对实现可持续发展意义重大。此外,我们也看到了这种材料在支持中国提高能源效率、实现轻量化交通和可持续建筑方面的巨大潜质。"何海德说。

中国是拜耳集团在亚太区最大的市场,也是拜耳全球第三大单一市场。中国和亚洲俨然成为其全球战略的核心。"此次科研开发中心的扩建是我们在上海持续巨额投资的重要组成部分。集团战略的核心是更贴近客户,确保我们能更快根据客户的需求做出反应。"拜耳股份管理委员会主席马尔金·戴克斯表示。

同时,拜耳还将在上海以及另外三个主要的城市建立五个客户知识中心,投资额约1000万欧元。"

> 7月拜耳集团明星业务的全球总部,将从德国勒沃库森迁至上海,搬迁计划将包含此前分散在全球的70个职能部门

一位拜耳高层透露,"目前上海聚合物科研开发中心的员工数为130人,预计扩建后中心员工人数将翻番。"届时,拜耳新材料上海中心将拥有交通运输、可再生能源和建筑行业等全套行业的一体化研发生产服务能力。

2008年10月,拜耳将其世界最大的单列MDI(二苯基甲烷二异氰酸酯)生产线投入使用,年产量达到35万吨MDI聚合物。此外,公司还计划于2011年在拜耳上海一体化基地建造年产能为25万吨的TDI(甲苯二异氰酸酯)工厂。

到2016年,拜耳的聚氨酯原材料MDI的年产能将增加一倍以上,达到100万吨,而高性能聚碳酸酯的年产能将达到50万吨,并计划另外建造一个产能达5万吨/年的HDI(六亚甲基二异氰酸酯)生产设施,HDI总产量将达到8万吨/年。

拜耳新略

本报获悉,7月,拜耳集团明星业务——聚碳酸酯业务的全球总部,将从德国勒沃库森迁至上海,搬迁计划将包含此前分散在全球的70个职能部门。

此外,拜耳正在重庆建造全新的色彩效果与设计中心,预计将于2012年底竣工。主要针对IT、电子、OEM和现代制造业转向西部而提供定制。"拜耳材料科技还将参与全球新能源行业,除了原材料外,还将提供技术应用。"马尔金·戴克斯表示,"比如风能领域,我们提供涂层,可以让风机叶片更有效率。"也提供一些用于生产风机的材料,这样可以减少风机的重量,提高它的运转效率,可以使得风机更具有竞争力。在太阳能市场上,拜耳将提供电池板的安装框架和一些技术应用。

据悉,拜耳还将在汽车的设计和制造领域发挥作用,即帮助汽车行业减少车身的重量之外产生新的设计。公司认为,这样的应用在中国的潜力非常大,因为中国不仅是世界上最大的汽车市场,同时中国也在为未来技术的发展设定标准和趋势。

2010年,拜耳集团销售额为351亿欧元,资本支出为16亿欧元,研究开发投入为31亿欧元。目前,大中华区已成为拜耳公司在亚洲的第一大单一市场。2010年,拜耳在该区域的销售额为29亿欧元,员工约为9300名。中国已成为拜耳全球投资的主要重心之一。

安全的 VIE 会成历史遗物

PE 家笔记



涂鸿川
高原资本董事总经理

这两天我正在美国与一些投资人交流，他们大多是一些基金经理与投行分析师，是公司 IPO 上市时的买家。在此前的沟通中，我感觉他们最关心的话题就是 VIE 是否还安全。

但这些基金经理的投资人的担心其实并不是来自于马云剥离支付宝，在他们眼中，这仅仅是个案。他们担心的是中国政府对海外上市的中国公司通过协议控股方式控股国内高科技公司这样的结构的态度。

不过在我到美国之前，他们的疑虑就已经打消了。当然，我投资的公司有的正在筹备上市的相关事宜，具体安排还没有定，但年初我们就曾预测到今年下半年恐怕很难上市。

然而我最近一段时间心情还是比较轻松，因为不论美股还是 A 股的股价都在下滑，出现了回归理性的现象——前一段时间股价和股指都那么高，我们作为初创期私募投资人也受一定的影响，很难以合理的估值做投资，不过现在做投资最好了——正是时候。

安全的 VIE 会成历史遗物

VIE 是中国互联网公司获得海外投资并解决退出的成功解决方案。它几乎是中国所有主流互联网公司的 DNA，这一点中国的监管部门十分清楚。由于监管部门在过去 10 年对于 VIE 结构的互联网公司做了适当的管理，这造就了今天拥有近 5 亿用户的互联网市场，也让中国在全球互联网市场里占了重要地位。

如果监管部门对这一结构的态度发生重大改变，那现在中国互联网大部分上市公司的股价都会跌到零——当然这也是不可能的。即便中国监管部门推出一些新政策，也大多是从未来某个时间点开始，而不会回头对已发生的事情进行破坏性追溯。

到目前为止，VIE 结构还是海外资金进入国内最安全的投资架构，因为海外基金只有通过这样的方式才能获得资本上的回报。而且还有一个原因导致 VIE 的存在具有价值，是互联网公司的特殊性决定的——并不是所有公司都能满足国内上市的条件：盈利和轻资产——国内资本市场比较接受有设备、土地等实物资产的企业。而一般的中国互联网公司则都不具备这些条件。

若按照国内的上市标准，当年的新浪、百度、腾讯和最近上市的优酷、奇虎 360 等，就不太可能在国内获得资本市场的认可。还有一个问题是时间，很多互联网公司的创业者拿到的第一桶金都是海外基金，这些基金可以有 10 年甚至 12 年的投资周期和对初创公司的投资经验来培养公司，等待公司盈利和好的上市时机，而目前国内基金的周期则只有 5 年左右。

不过 VIE 仍然有可能在将来成为历史的遗物，因为上海国际板的推出和人民币的国际化会改变目前的状况。事实上，商务部也鼓励中国在海外的“软实力”——互联网就是其中的重要渠道。目前不少的主流互联网公司也在向海外发展。按照这样的趋势，再过三五年，VIE 的存在价值就低了。

好公司没有窗口期

在国内，我主要投 TMT 领域的初创企业，主要是中国的媒体行业，例如新媒体、互联网、无线通信和高科技领域。我和合伙人一起，每个人同时不会拥有超过 7 家被投公司。作为早期投资人，我们的重点是要花时间协助每个被投资的初创企业成功，而不是投很多个公司，然后靠概率去挣钱。预测到今年下半年恐怕很难上市并不那么深奥。因为很简单——根据以往的经验，如果一个月有一两家中国公司赴美上市，市场是可以消化的。但如果大家都排队扎堆上市，那么凡事都会“物极必反”，尤其是股市，更是这一条定律的最好体现。

当我们看到这么多公司扎堆上市的时候，一窝蜂上市，很多公司都没有充分的准备就冲了上去。他们甚至是在找到、确定了投行之后才找的 CFO，才做的审计。他们在找了投行之后四五个月就要上市，那么财务报表上难免有些漏洞——这些公司其实也不是故意要去忽悠投资人或者怎么样，而是太匆忙了。

那些做空的大多是对冲基金，在市场很火的时候，他们就要做空了，因为估值太高了，而且中国互联网公司的估值此前确实被高估。

我们的措施很简单，告诉我们投资的公司要踏踏实实做好自己的工作——具有优质资产、财务上规范的公司 IPO 上市基本上没有什么时间窗口，甚至可以创造好的时机。

高原投资投的奇虎 360 公司在美国上市时获得了超 40 倍的认购，而且 360 公司获得了很大的选择空间。我们选择的这些投资人，是在公司上市之后不会马上都抛空手中股权的中长期基金经理。我们在选择投资人的时候都要考虑去挑选那些长期合作伙伴，对相关行业有经验的投资人。

> 一个导致 VIE 有存在价值的原因为，并非所有互联网公司都满足国内上市的条件：盈利和轻资产——国内资本市场比较接受有设备、土地等实物资产的企业

事实上，很多公司在抱怨发行价定低了。但发行价合理的好处在于，很多好的基金、规模大的和长期的基金就会对 IPO 公司感兴趣。如果发行价过高，那么好基金就都不愿意持有，吸引过来的就都是一些注重短期利益的基金、对冲基金，股价就可能出现大起大落，结果不堪设想。

（本报记者杨阳整理）

IPO 梅雨季 京能香港路演记

▶上接 25 版

陆海军对参加路演的投资者和分析师称：“比较一下北京的天气，10 年前是什么样子，现在是什么样子，就知道我们是在做什么工作。”

京能清洁能源公司高管在介绍财务表现时称，公司总资产从 2008 年的 124 亿元增至 2010 年的 208 亿元，复合增长率达 29%。归属母公司的净资产由 2008 年的 37 亿元增至 2010 年的 67 亿元，接近翻倍增长。

挂牌前夕

在决定赴港上市前，京能集团内部对旗下业务做了近两年的重组。在京能清洁能源的业务比重中，燃气发电占 70%，风电占 30%。京能集团从 2008 年开始使用天然气发电，这种发电模式效率较常规火电、水电更高。

知情人士称，在上市之前，投资人的踊跃程度相对来说比华能要好些。

知情人士称，相对于赴港上市，京能事实上更趋向于在 A 股上市。经过重组后，京能清洁能源旗下子公司的财务状况并不能达到 A 股上市的要求，即连续三年盈利，而港股 IPO 则没有这个要求，京能清洁能源转而赴港上市。

然而时机不佳。

上述交通银行香港分行的客户经理称，最近几只 IPO 发行的时候，都认购不足，究其原因就是机构投资都在观望。该经理称，最近欧洲的债务危机的消息波及香港，是导致他们观望的原因。他亦表示，现在香港市场资金不够，贷款贷不出去。

海通国际一名高级经理称，现在气氛不是很好，而 IPO 的认购热情通常来说都是跟这种气氛相关的。香港这边一直没有太大的好消息刺激，因而成交不多。他预计可能到今年 8 月份的时候会好一些。

上述花旗银行人士表示，尽管新股发行价较低，但是认购热情依旧不高。

内地综合油田设备及服务供货商海隆控股，曾推迟了约一个月之后才正式挂牌销售，全球发售募集资金额为 9.54 亿港元，比原计划的 14.8 亿港元少了 5.26 亿港元。

具有同样遭遇的还有当时即将挂牌的正业国际，正业国际最终在 6 月 3 日才挂牌，但发行价为 1.43 港元，为 3 月份价格区间的底线。

还有源库资源，这家公司原本计划在 6 月 9 日上市，但受市场行情影响，曾大幅削减招股价并延迟挂牌日期，但最终还是不得不搁置上市计划。

即使是大名鼎鼎的新秀丽最终选择以招股价范围的下限 14.5 港元定价；华能新能源以招股价中间偏下限的 2.5 元定价；龙翔集团亦最终以接近招股价的下限定价。

对京能清洁能源而言，扎堆赴港 IPO 造成撞车也是个问题。

消息人士称，对外，华能新能源推迟上市的理由是“鉴于市场环境变化以及近期市场意外出现剧烈波动”，但实际上却是在与另一央企大唐新能源的较量中败下阵来，华能新能源的 IPO 之路被迫推迟至 6 月份，这也直接导致了京能清洁能源的上市计划被迫推迟。

京能清洁能源的高层人士称，不愿再出现像大唐和华能新能源这样两家上市公司撞车的情况。

5 月 31 日以来，国际市场对内地公司的审计质量怀疑不断加剧，形势进一步恶化。而眼下，对全球经济更广泛的担忧以及围绕中国经济是否面临硬着陆的激烈争论，进一步打击了投资者人气。

6 月 22 日，在关于 2011 年下半年亚太区市场展望发布会上，瑞士银行表示，亚洲下半年仍将面临外部挑战，包括南欧国家债务危机恶化、欧元区在内的多数发达经济体收紧货币政策及大部分美元经济指标走软等。但瑞银财富管理研究部亚太区股票研究主管何伟华表示，今年下半年宏观经济形势将有利于中国股市，潜在催化剂包括通胀即将见顶、去存货趋势减缓、保障性住房建设提速及日本地震导致的供给中断开始恢复等。

京能方面原本担心，香港路演当天会场的位子会坐不满。还好，最后不但所有座位都满员，还在后排增加了临时座椅。



中汽协重提鼓励发展混动技术 34

纯电动短期内仍难以市场化，之前遭到冷遇的混合动力技术将重回主流

2011.06.27

编辑：张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编：周青



雷诺再抛激进计划 34

雷诺中国的意图只有一个：冲量

高档车格局渐变 35

宝马或将在年内超越奥迪

大股东加码 宝骏涉险走高 36

不愿给消费者留下低端印象的宝骏能否如愿

电动车“退烧”

■ 本报记者 耿慧丽 张煦 北京报道

“山东一家以纯电动为名片的客车企业，近来一直在寻找外界投资或股权出售的机会以换取后续发展资金，也找过几家客车龙头企业洽谈合作，但均未成功。”近日，一位客车企业人士向记者表示，之前一直“高烧不退”的电动车热有降温的苗头。

一直关注新能源汽车行业的中投顾问高级研究员李胜茂也注意到这种现象，从投资上看，今年以来，新能源汽车领域的大手笔投资不如前两年密集。一方面是好企业大多已经找到投资，值得投资的企业难觅，另一方面则是市场反应并不积极，电动车推广过程中暴露出很多问题。

最有希望取得突破的公交领域，试点城市试运行的新能源汽车不时传出故障多、续驶里程短、采购规模缩水的消息。私人购买新能源汽车补贴试行一年来，全国5个示范城市的私人购车数量寥寥无几，中央与地方规划的百亿补贴“待字闺中”。

不过，在业内专家看来，适当降温对于新能源汽车的发展有好处。“之前太热了，有很多投机、炒作的成分，通过示范运行发现一些问题，让业界认识到新能源汽车并不像有些炒作企业宣称的那样成熟可靠，还有技术难关需要攻克，从而挤掉一些投机者，对于这个新兴行业的长远发展有好处。”新能源汽车领域专家王秉刚认为。

市场惨淡

目前，我国加入“十城千辆”新能源汽车试点的城市数量已经超过25个，每个城市都宣布了少则百辆、多则上千辆的新能源汽车示范计划。但上述客车业人士透露，由于新能源汽车成本高、技术不够成熟、充电站少等原因，试点城市真正上路运行的新能源汽车数量远不如规划的数量，已经在路上跑的新能源汽车，也是故障频出，运行效率无法和传统汽车相比。

比如曾大规模采购混合动力公交的深圳市，混合动力公交车并未按原计划大批量投放；北京2008年奥运会期间投入的50辆纯电动公交去年已经全部停运，由于充电站数量少，后续采购的50辆北汽福田纯电动公交车只能躺在厂家“睡大觉”；天津曾传出20辆混合动力公交试运行，结果17辆趴窝的消息；由于维护成本高，去年雄心勃勃表示要采购100辆纯电动公交车的山东临沂，最终将数量压缩至30辆。杭州、广州、南京、武汉等试点城市，也都传出过试运行的混合动力公交或纯电动公交故障多、续驶里程短、成本高等问题。

私人购买新能源汽车领域的试点情况更不理想。一年过去，长春市再没有当初成功入选“5个私人购买新能源汽车补贴试点城市”时的欣喜与兴奋。“过去一年，长春市私人购买新能源汽车的数量为零。”长春市发改委的一位人士在电话中表示。

有着中国汽车工业摇篮之称的长春市，当初为了入围首批私人购买新能源汽车试点城市，据当地汽车办接受媒体采访时介绍称，“付出了很多努力，做了很多积极筹备”。

但一年过去，这个当初“费尽心机”积极进入首批试点的城市，却连地方补贴细则也未能出台，私人购买新能源汽车的工作仍未真正启动。“地方补贴细则一直在修订中，尚未最终定稿。”长春发改委人士有些无奈地表示。

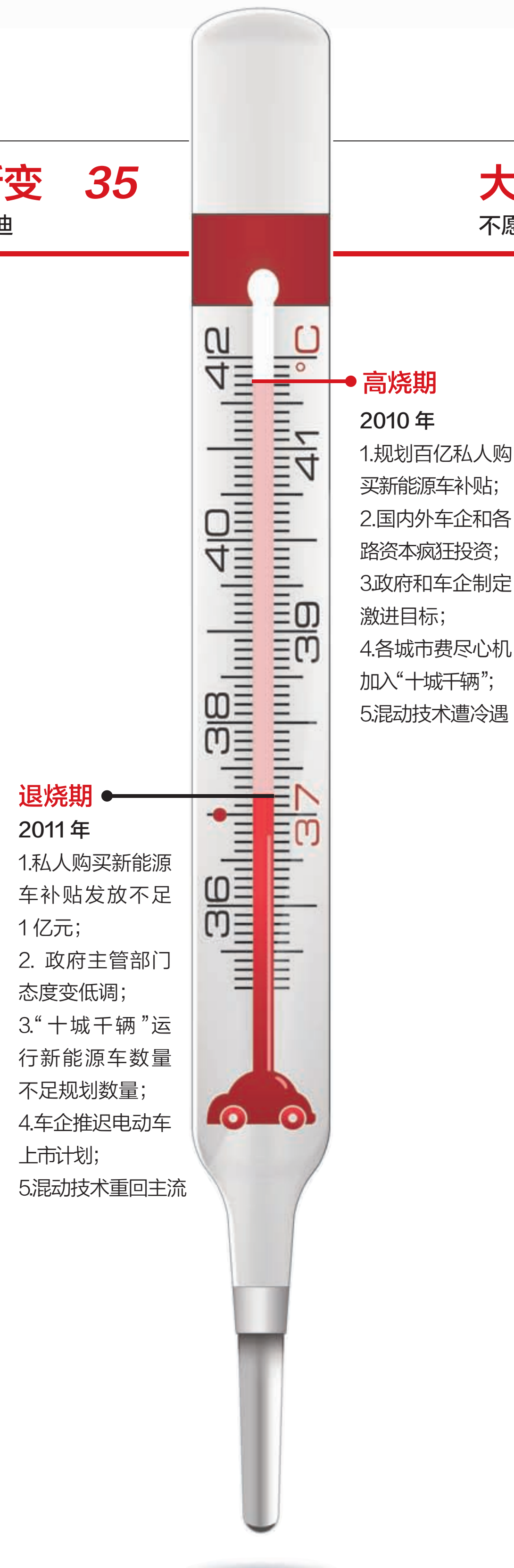
其他已经启动试点工作的4个城市，私人购买新能源汽车的积极性显然也不高。深圳市私人购买新能源汽车的数量有400多辆，主要是比亚迪F3DM。

深圳市是新能源汽车试点积极性最高的城市，率先启动私人购买新能源汽车的试点，并且给予优厚补贴。据深圳当地人士介绍，比亚迪还曾联手深圳报业集团旗下的比亚迪汽车专卖店，大力推动其新能源汽车销售。在诸多有利条件的推动下，深圳私人购买新能源汽车的人数依然不多。日前，比亚迪副总裁、汽车销售公司总经理夏治冰公布了比亚迪在深圳面向私人销售新能源汽车一年来的成绩单：“F3DM双模电动车卖了400多辆，而E6纯电动出租车卖了不到100辆。”

据当地媒体报道，由于私人用户很少，深圳市政府巨资建成的2000多个充电桩，目前也多处于闲置状态。

其他城市的数量更少，上海的上牌数据显示，目前只有10辆私人购买新能源汽车上牌，而且其中真正是个人购买的只有2辆。杭州方面，杭州市经委最初透露的数据是私人购买新能源汽车数量只有25辆，近日又传出消息是100余辆。另一试点城市合肥则选择租赁模式，今年4月中旬刚刚启动试点工作，投放第一批纯电动车辆投入运营。

▶下转34版



| 汽车观察 |

薄石“薄识”

■ 张耀东 / 文

上任9个月，薄石从最初的被“怀疑”，变成了被“质疑”。

今年1-5月份，奥迪在华销量达到11.2万辆，同比增长28%，但是，“老对手”宝马、奔驰的增幅则在70%以上。此消彼长之间，奥迪面临着近12年来最强劲的挑战，照此态势发展下去，宝马很有可能在年内追平甚至超过奥迪。

这样的业绩，让薄石承受着巨大的压力。身为一汽-大众奥迪事业部的第3任总经理，薄石可谓是在高点接任。到中国之前，薄石最为显赫的履历仅仅是奥迪日本总经理，所负责的销售，仅为奥迪在中国的一个零头。这样的经历，并没能让其在上任初期得到广泛的认可。

去年10月，在薄石首次与中国媒体的见面会上，就有人问薄石，他能给奥迪在中国的业务带来什么。当时，薄石语态轻松地表示，他在亚洲工作多年，了解亚洲，而且了解奥迪。

此后，9个月里，薄石的表现更像是要学习着了解中国，而不是要给奥迪在中国的业务带来什么新意。相对于安世豪（奥迪事业部首任总经理）的魄力果敢、唐迈（薄石的前任）的狡黠圆润，薄石更为刻板和保守，至少在媒体面前的表现如此。

事实上，这也是宝马、奔驰全面发力的9个月，核心的思路就是加速本地化。而以往，奥迪在华成功的最大经验就是“全价值链本土化”。而品牌处于相对弱势的奥迪若想继续领跑，就应该以更大的力度和更快的速度，保持本土化的优势，从制造本地化，发展到研发、设计、人才本地化。

遗憾的是，薄石乃至奥迪总部，并没有表现出更大的魄力，有些保守及短视。从创新者，变成了守成者，这一战略上的差误，远比市场占有率暂时的下滑更可怕。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.27
编辑:周洁 e-mail:zhoujie@eeo.com.cn 美编:赵刈

节能与新能源汽车十年规划有望年内“转正”

中汽协重提鼓励发展混动技术

■ 本报记者 杨小林 北京报道



在未来十年里,以混合动力为代表的节能汽车将成为主流　　IC/供图

政府主管部门在酝酿出台的新政策上重提“鼓励发展混合动力”,可能让一直以来坚守这一技术路径的本土和外资汽车企业倍感欣慰。鼓励汽车企业发展混合动力技术,而非一味的以“弯道超车”为目标强攻纯电动汽车堡垒,很快将从政策信号演变为实实在在的鼓励政策。

记者日前从中国汽车工业协会内部了解到,由中汽协参与草拟并递交的《节能与新能源汽车产业规划(2011-2020 年)》(草案),日前已经结束部门会商并上报至国务院,这份有望在年内“转正”的《规划》,将重提“鼓励发展混合动力”,并将其置于与电动车同等重要的战略地位。

> 这份有望年内“转正”的《规划》,将重提“鼓励发展混合动力”,并将其置于与电动车同等重要的战略地位

路线修正

“混合动力是现阶段最容易实现的节能技术,我们在《规划》(草案)中明确提出,政府要加大对混合动力的扶持力度。”参与《规划》起草编制工作的中国汽车工业协会助理秘书长叶盛基上周向记者证实,在未来十年里,纯电动汽车让将处于产业化筹备期,而以混合动力为代表的节能汽车将成为主流。

“年内应该可以出台,但具体时间不好预测。”叶盛基不仅是《规划》(草案)的参与起草者,更是中汽协旗下电动汽车产业联盟 T10“掌门人”。据悉,“T10 企业”由目前国内销量最大的十大汽车企业组成,包括上汽、一汽、东风、长安、广汽、北汽、华晨、奇瑞、重汽和江淮。

作为中国汽车行业的骨干企业,T10 企业在成立后的较长一段时间里探讨的课题是国内纯电动汽车的产业化。不过,从去年开始,T10 企业关注的重点话题已经从如何鼓励纯电动汽车为代表的新能源汽车技术,转移到如何扶持以混合动力等汽车传统节能技术发展上。

“混合动力汽车具有明显节能减排效果,是近期产业化的重点。”叶盛基向记者证实,T10 企业自去年开始便参与了《规划》起草,并开展了有关分析论证工作,就《规划》(草案)进行征求意见,并从战略取向、发展目标、实施工程、产业布局和政策扶持等五方面提出了建议。

当然,这些已经形成正式文本并上报国务院的“建议”当中,仍然包括“加强纯电动汽车的科技攻关,加快示范试点,推进产业化进程”;以及“密切跟踪燃料电池汽车技术发展”等涉及电动汽车的内容,但更为关键的是,“建议”首次将“大力扶持混合动力”、“狠抓传统汽车节能减排”提到同等重要的地位。

“在新能源汽车发展上,T10 则明确了渐进路线,即必须由混合动力过渡到纯电动,而不是直接跳跃到纯电动。”中硕投资在一份分析报告中指出,此战略颠覆了此前以电动车为前锋的思路,并明确中国不宜大幅度推广柴油轿车。

叶盛基告诉记者,T10 成员企业经过多轮讨论后得出的一致意见是,在相当长一段时间内,传统汽车依然是汽车工业发展的主战场,当前仍应狠抓传统汽车节能减排。

记者了解到,早在去年 5 月,T10 就将上述意见以《规划》(草案)的形式递交至国家发改委等几大部委“会商”,经过长达半年时间的“部委会商”后,直到去年 11 月《规划》(草案)被正式上报给国务院。“《规划》一旦出台,将为混合动力技术释放强烈的政策信号。”

外资博弈

从此前备受冷落,到如今重获肯定,在不少业内人士看来,混合动力技术在中国市场的遭遇就像“坐上了过山车”。而这背后根本原因,可能就是政府此前倚仗“纯电动”路线“超英赶美”的设想,在现实面前遭遇到重创。

“在引导节能与新能源汽车技术发展上,国内产业政策有‘矫枉过正’的嫌疑。”汽车行业独立分析师张志勇上周告诉记者,此前的政策是考虑到希望中国企业能够实现跨“跨越式”发展,但是技术和市场都表明了,纯电动路线短期内无法实现新能源车“跨越式”发展,而混合动力在节能效果上则相对成熟可靠。

去年 6 月,财政部等已开始在 5 个城市试点对私人购买新能源车进行补贴,补贴的对象仅限于电动汽车,其中插电式混合动力车最高补贴 5 万元,纯电动车补贴 6 万元。在业内人士看来,这是鼓励政策直接“绕过传统混合动力”技术,直接给电动车“进补”。

“补贴政策绕开传统混合动力其实有这样的考虑,补贴政策是要支持国内企业的发展,而不能让丰田这些外国企业获得实惠。”张志勇指出,抛开“洋品牌”能否从中受益不谈,问题的关键是,政策制定者应兼顾在支持新能源汽车发展与扶持国内企业两个方面取得平衡,而不是采取“一边倒”的策略。

在中央出台针对电动汽车的“进补”政策后,各地地方政府随后出台的补贴政策同样“给力”。比如北京、深圳等地,对纯电动车的私人补贴标准额外补贴 6 万元。加上国家补贴,这就使得个人购买纯电动车最高可获得 12 万元的补贴。但这仍无法改变电动车在私人消费市场“曲高和寡”的尴尬。

科技部国家“863 计划”节能与新能源汽车重大项目办公室副主任甄子健近日在接受媒体采访时透露,2010 年,我国新能源汽车销量为 1 万辆左右,而这其中绝大多数为公共领域用车,从整车企业调研了解到的数据显示,目前国内新能源乘用车保有量在 800 辆左右。

在电动车成为“新宠”的同时,混合动力在国内却迅速转冷。不仅以丰田普锐斯、混动凯美瑞、混动君越和混动思域为代表的“洋品牌”日暮西山,就连以一汽、长安、奇瑞和华晨为代表的本土企业,也因看不到财政补贴前景而暂缓了在相关技术研发方面的投入,后者的共同抉择是:集中资源备战纯电动。

“目前,电动汽车长期处于试验阶段,缺乏充分的试验验证与改进,经过多轮验证的产品还很少,加上配套设施建设才刚刚起步,纯电动汽车真正大面积推广使用尚需时日。”叶盛基预计,如果 2015 年新能源汽车产销达到 50 万辆(届时国内汽车产销将在 2000 万辆以上),那么意味着其他绝大部分还是传统车。

记者了解到,在混合动力技术可能“时来运转”的背景下,嗅觉灵敏的“洋品牌”早已开始秣马厉兵。奥迪 Q5 混合动力车型和第三代丰田普锐斯,都将在明年吹响进军中国市场的号角。而福特在今年 4 月上海车展上首度亮相的多款混合动力车型,也有望尽快导入中国市场。

未来 3 至 5 年实现年销 10 万辆

雷诺再抛激进计划

■ 本报记者 张煦 北京报道

“从上个月开始,雷诺总部对雷诺中国的看法发生了很大变化,对我们提出了新的加速计划——目标 3 至 5 年时间,达到年销量 10 万台。”今年以来,雷诺中国区总裁陈国章几乎每一次面对媒体,都会抛出一份新的、更高的目标计划。

2010 年,雷诺在华销量达到历史性的 14705 台,同比增长 176%。于是今年初,雷诺中国提出了 3 万台的年销售目标,仅过几个月,便提出了更为激进的计划。

据雷诺中国内部人士透露,目前,公司内部已经围绕新的加速计划进行了诸多改革方案。在渠道方面,经销商网络将进一步加速;在提高进口量、银行贷款、网络贷款、人员安排等方面,都在进行系统的改革,“一切都是为了冲高销量”。

中级轿车首度卡位

日前,雷诺风朗上市。这是一向以 SUV 打市场的雷诺首次在中级轿车领域落下一子。

事实上,雷诺很清楚,自己闯入的是目前市场竞争最为激烈的 A 级车阵营。雷诺中国市场总监王政雄在谈到市场策略时,为现有市场上的 A 级车划了横竖两个坐标,分别指向优雅、动感、家庭化和个性化四个方向。

优雅且家庭化的 A 级车有卡罗拉、轩逸;动感而家庭化的车型包括福克斯三厢、速腾和明锐;动感且个性化的 A 级车包括翼豹三厢,英朗 GT;而在优雅和个性化的交集区,则实为空白。风朗便是填补这一空白的“利器”。

王政雄称,风朗的目标群体与传统国产车品牌竞争对手完全不同,风朗的实际竞争对手,为同处进口阵营的斯巴鲁翼豹。

据悉,作为进口车,风朗在国内的市场售价为 16.58 万元起,而该车在海外售价约为 1.6 万欧元。显然,雷诺希望能尽快地冲量,以用规模效益来降低进口车成本,从而抢占目前合资品牌同级别车型的市场。

对此,陈国章并不讳言,“作为一个新的品牌,雷诺就是要把进口车的价格下调到国产车的位置,而提供的却是进口车的高端服务、品质与价值,这是我们主要的战略,也是和别的品牌最不一样的地方。”

事实上,风朗的上市,只是雷诺今年新品密集上市的其中一步。自 4 月底于上海车展上推出中级车纬度之后,其小众车型拉古娜也于 5 月进入中国市场,雷诺还将于 9 月份推出新款科雷傲。加上刚刚上市的风朗,雷诺已经铺开了产品线。其复制大众进口“宽产品线、推主打产品”的产品战略,初见成效。

陈国章预测,今年,科雷傲仍将是第一销量车型,而风朗和纬度将包揽销量后两位。

但是,业界同时也对其这一战略颇有微词,认为雷诺中国的销量过于集中在个别车型之上,由此造成资源的浪费和形同虚设。对此,王政雄称,雷诺中国认定中国市场是一个高速成长的市场,因此,就必须提前进入市场卡位。

“我们不能等到市场成熟、环境成熟了以后再进入到这个市场。”王的看法是,消费者需要时间来认识全新产品,雷诺的提前卡位,是为将来铺路,“从这个角度来说,是为将来铺路。现在导入产品的数量,跟导入这些产品的时机,我们认为绝对有必要”。

据悉,目前,雷诺中国在产品战线已经确立了三个阵营,即以纬度、风朗为代表的三厢车市场;包括 SUV、MPV 在内的休闲车市场,以及小众且特殊的车型,如新拉古娜。其中最后一块市场主要用于提升品牌知名度和提升品牌地位。之后,雷诺中国的产品线将在这三块市场上,继续延伸。

渠道加速扩张

对于竞争激烈的进口车而言,除引进新品之外,渠道是其抢占中国市场的重要一环。特别是对于正处于冲量爬坡阶段的雷诺中国来说,其渠道能否迅速扩张,不仅将为雷诺在华的加速计划添分,还将为其日后的国产化,增加谈判的筹码。

目前,雷诺中国已经确立了复制斯巴鲁针对二线市场低成本、快布网的战略。这一战略对于进口车来说,确实颇具操作性。来自中国进口汽车贸易有限公司的最新数据显示,今年 4 月份,一线市场微增 3.7%,而二、三、四级市场的增速则全部高于进口车市场的整体增速,二线市场增幅为 51.1%,三线市场为 49.0%,四线市场达到了 50.8%。

从区域市场看,上牌量前 10 名的省份(基本为发达省份)市场份额下降,欠发达省份市场份额提升。尽快占领非一线市场,是进口车在中国车市上持续发展的有力保障。

陈国章称,目前,雷诺对经销商进入的门槛比较低,其网络发展规划主要分为三个阶段。首先,将原有的 38 家经销商中不规范的经销商关掉,通过筛选把相对可用的经销商留下,进行快速改建,用比较低的成本将品牌形象进行快速提升。第二个阶段则是对经销商的充分利用,即将别的品牌的经销商用低成本进行改装,以求实现快速扩张。第三个阶段为传统阶段,从空地开始建设。“一般情况下我们用的是第二个阶段方案。到今年年底,雷诺的网络数量将扩充至 80 家。”陈国章称。

陈承认,随着渠道的迅速扩张,管理方式和组织架构也需要进行一系列的变革。目前,雷诺中国经销商的销售人员已经从 200 多人增加到近 500 人,销售人员分布在全国各地。此前,雷诺中华主要分为四个区域、30 家左右经销商,每个区域的管理人员可以管理九到十家经销商。而目前已经发展为 80 家经销商,原有的四个区域设置无法进行可控的管理,不得不进行改革。

无论是产品引进还是渠道的扩张,雷诺中国的意图只有一个:冲量。据悉,截至今年 5 月,雷诺中国销量已超过 9000 辆,“今年有望再度翻番”。

在产能方面,由于总部将中国市场定为第一重要市场且更新了加速计划目标,雷诺已经将雷诺中国的产能放在最为重要的位置。“如果各个国家有需求的话,雷诺会先照顾中国市场的需求。”陈国章如此表示。

电动车“退烧”

▶上接 33 版

日前有消息人士披露,私人购买新能源汽车试点工作启动一年来,真正发放的补贴不足 1 亿元。

在李胜茂看来,这一数据还是高估的数据,据他统计,目前全国范围内私人购买新能源汽车的数量只有 500 余辆。据中投顾问的调查,目前以私人名义购买新能源汽车的消费者,大多数是汽车公司员工或者电力企业等大集团的员工,用于研究或者配合集团的“环保工程”,纯粹私人购买的数量很少。

进入私人购买新能源汽车试点的几个城市,都公布了雄心勃勃的目标,如深圳计划地方财政投入,到 2012 年实现私人购买新能源汽车 2.5 万辆的销量,杭州计划地方财政投入 8.6 亿元,2012 年实现私人购买新能源汽车 2 万辆。上海、合肥、长春等地略低,但已试点方案或草案中也都制定了 1-2 万辆的目标。加上中央财政的补贴额度,5 个试点城市计划用于私人购买新能源汽车的补贴额度超百亿元。

按照目前的进展,各个城市雄心勃勃的 2012 年私人购买新能源汽车达到 2 万辆左右的目标很难实现,5 个试点城市计划的超百亿的私人新能源汽车补贴只好“待字闺中”。

推动者变谨慎

以往,政府主管部门以及企业在推动新能源汽车方面非常积极高调,办论坛、推新车,热热闹闹你方唱罢我登场。如今,政府部门与企业不约而同地低调起来。

前两年,科技部、工信部主管部门牵头举办的新能源汽车论坛一场接一场,而在今年,两大部委尚未牵头举办一次重量级的新能源汽车论坛。科技部的“电动车十二五专项规划”,在没有任何正式通知或公告的情况下,已经悄然实施。

率先启动新能源汽车示范的重庆、深圳等城市,都曾举办非常隆重的启动仪式,举办论坛,邀请中央部门高层领导,高调公布大批新能源汽车采购计划。而今年后续新加入“十城千辆”示范的城市,仪式则简单很多。

企业方面,今年除了宝马、大众等跨国车企启动了在中国的新能源汽车示范工作之外,中国车企在新能源汽车推广方面非常“安静”。之前非常积极的日产、通用,今年没有像之前那样频繁参加新能源汽车论坛、展示电动车技术;国内非常积极的自主品牌车企奇瑞、长安在推出新能源车型之后,几乎没了声音;而另外一些实力弱小、借新能源汽车博出位的企业,也不再发布令人惊异的“噱头”。

有关统计显示,截止到今年 5 月,登入工信部新车公告的新能源车型已经多达 40 多款,即便去除大巴、轻客等商用车,乘用车的新能源车型也有 10 多款。

但事实情况是,在深圳目前开展私人新能源汽车销售的企业只有比亚迪与众泰,杭州只有众泰,上海稍微多些,有比亚迪、众泰、力帆、奇瑞等企业,合肥只有奇瑞与江淮两家车企。

为何是这种局面?据记者了解,虽然很多企业在前期宣传电动车方面非常高调且积极,但真正到市场化阶段则非常谨慎。比亚迪公关部的人士介绍,虽然目前多个城市都已经启动私人购买新能源汽车的试点工作,但比亚迪并未全部启动,去年比亚迪只在深圳启动了新能源汽车的私人销售,今年年初开始在上海试点,今年下半年会在杭州、合肥、北京等地开展。

奇瑞新能源汽车公司也表示,其 M1 纯电动车目前主要在合肥与上海两个试点城市开始销售。之前在新能源汽车研发上非常积极的长安新能源汽车公司也没有什么突破,之前宣传很多的奔奔 MINI 纯电动车暂不打算上市,改为推出奔奔 LOVE 纯电动车,但目前一辆也没卖出去。

对于为何如此小心翼翼,该人士解释称主要是有些试点城市基础配套不完善,企业担心车辆卖出去之后面临充电难题。另外,开展新能源汽车销售也需要选择经销商并对其进行相关培训。“真到实地销售会发现很多细节问题,只能一步步解决,如果为了面子好看大范围贸然推进,反而会引发更多问题。”该人士表示。

此外,由于新能源汽车推广效果不理想,一些企业新能源汽车公司的领导职位易人。其中标志性人物是奇瑞新能源汽车公司总经理袁涛,他已经彻底离开汽车业,到天津一家飞机制造企业。

多重羁绊

在王秉刚看来,新能源汽车试点不理想并不意外:“新能源汽车发展不会那么快,还有很多问题要解决。”遇挫的原因也并不不复杂,除了这些年被多次提及的新能源汽车发展障碍如电池技术不过关、续航里程短;充电桩等基础配套设施少,充电不方便等因素,前期宣传上很高调的车企到了真正商业化阶段变得谨慎,雷声大雨点小,以致可供选择的车型太少;以及新能源汽车示范过程中一直隐约存在的地方保护主义倾向。

据了解,新能源公交推广的阻碍一方面是成本太高,一辆普通公交只要 50-60 万元,而纯电动公交一般都在 200 万元以上,即便有政府 60 万元的补贴,公交公司还是觉得有些吃不消;另一方面则是技术还不过关,电池续航里程没有厂家宣传的动辄 200-300 公里,衰减较快,故障率也高,导致运行效率远远低于传统汽车。

对于私人购买新能源汽车补贴遇冷的原因,李胜茂认为主要原因是车型选择太少。“虽然有很多新能源车型上了工信部目录,但市场上真正销售的车型也就五六款,而且往往一个城市只有一两款,选择余地太小。此外,车价较高也是一个原因。”

> 私人购买新能源汽车试点工作启动一年来,真正发放的补贴不足 1 亿元,百亿补贴仍“待字闺中”

充电站等配套设施的建设也确实不如规划中描绘的那么迅速。5 个试点城市中,除了深圳步伐较快,已经建成 2 个充电站,2000 多个充电桩之外。即便如此,也与其当初规划有差距,当地计划到 2012 年底,建设公交大巴充电站 50 个,公务车充电桩 2500 个,社会公共充电站 200 个和充电桩 1 万个。

杭州目前已经建成了 5 座充(换)电站,主要服务对象仍是公共交通工具。上海嘉定的新能源汽车示范城,规划到 2012 年建成充电桩 1.3 万个,充(换)电站 15 座,去年该地区建成了充电桩 300 个,今年还将建成 1000 个。合肥计划 3 年完成 20 座充电站和约 2 万个充电桩的建设,目前正在建设中。长春市计划在未来 2 年建设 4 座大型电动汽车充电站和 500 个充电桩。但当地人士表示,建设工作目前还没有开始。

此外,新能源汽车示范过程中一直隐现的“地方保护主义倾向”也限制了私人购买新能源汽车的进展。在新能源汽车示范过程中,不管是公共领域还是私人领域,本地企业唱主角的趋势非常明显。“公交领域尤其明显,看看那些试点城市,哪个城市采购的新能源公交车不是本地企业占主导?”客车企业人士私下对这种倾向一直颇有微词。

业内人士分析,长春迟迟没有启动私人购买新能源汽车工作,与当地企业一汽尚未正式推出新能源车型有很大关系。一汽集团虽然展示了混合动力、纯电动等多款新能源车型,但其新能源汽车生产线要到今年 7 月才正式投产。

当地政府人士则认为,长春冬天气温很低,经常零下 20 多度,电池在这种温度下无法正常运转,这也影响了车企在长春试点新能源汽车的积极性。

奥迪领跑吃紧 宝马奔驰逼近

高档车格局渐变

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

2011年行至年中，豪车三强“ABB”(奥迪、宝马、奔驰)在中国的实力消长明显。虽然手握半程冠军，奥迪的压力是进入中国12年来不曾有过的。

继一季度奥迪三大豪华车中所占份额首次跌破四成后，5月销量数据显示，借助新5系的热销，宝马已经一路“小跑”追了上来，当月与奥迪的销量差距缩至4000辆，1至5月总销量差距也只有不到1.2万辆。另一个对手奔驰同样激进，前5个月的销量增幅与宝马一样达到70%。

更重要的是，如果说来自宝马、奔驰的销量威胁包含多种阶段性因素，会随着新产品的推出而化解的话，那么奥迪在品牌力上始终未能突破的天花板则将是一个在未来被不断扩大的短板。与此同时，政策、产能等集中爆发的变数将给中国豪车三强带来新的变局机遇。

追赶奥迪

“压力肯定有，毕竟宝马、奔驰增长很快，而且今年的政策也多少有一些影响。”面对不断加剧的高档车竞争，北京某奥迪经销商对记者坦言。

来自中国汽车工业协会的数据显示，今年1至5月，豪车三强的销量分别为:奥迪11.2万辆，宝马10.08万辆，奔驰7.81万辆车。其中，奥迪销量增长28%，而宝马和奔驰的增幅分别高达71%和70%。而在去年同期，奥迪的销量是8.75万辆，而宝马是5.89万辆，奔驰为4.59万辆。

有分析人士指出，如果按照目前的增长速度推算，宝马今年在中国的总销量将在年底接近甚至超过奥迪，而奔驰单月销量将在明年二季度接近奥迪。

支持宝马在今年上半年销量飙升的主要“功臣”是全新BMW 5系Li的热销。华晨宝马BMW 5系Li的产品负责人告诉记者，去年8月上市后，新5系的销量快速攀升，到今年5月，BMW 5系Li在同级别车型中的市场份额已经突破20%，而去年同期尚不足10%。

“5系今年前5个月的月销量平均在5000辆左右，一直维持在一车难求的状态”，该负责人表示，为了最大限度的满足市场，厂家已经进行了调整，将更多的产能用在了需求最大的BMW 523Li车型上。相比之下，曾让BMW 5系Li望尘莫及的最直接竞争对手——处于产品生命期末端的奥迪A6L则出现了负增长，其中，奥迪A6L累计销量为2.15万辆左右，同比降幅23.4%。

对此，奥迪方面表示，一季度单车销量的相对下滑与一季度设备检修期间，奥迪A6L、奥迪A4L和国产奥迪Q5等主力车型的产量均受到不同程度的影响有关。一汽-大众奥迪销售事业部公关经理金新表示，目前奥迪A6L的月销量为9000至10000辆，6月的数据还会继续刷新。

对此，有分析人士指出，BMW 5系Li和奥迪A6L一个处于新品上市的旺销期，一个已服役多年处于生命周期末端，在销量上此消彼长属于正常现象。随着明年新款奥迪A6L的推出，这一局面将得到改变。据悉，奥迪已在今年初的北美车展上发布了全新一代奥迪A6L，车身由纯铝与新技术钢材料构成，明年将在国内上市。

品牌角力

“销量增速放缓只是表面现象，真正的短板还是品牌力，”经销商私下慨叹道，目前对奥迪而言，更需要担忧的不是A6L，而是A8L。

无论是打造品牌所需，还是从利润角度考虑，高端车型所占销售比例已成为豪车综合品牌力的一个硬指标。和奔驰S之于奔驰品牌、宝马7系之于宝马一样，作为奥迪的旗舰车型，奥迪A8L是奥迪品牌高度的标尺，代表着奥迪所能达到的高度。

然而，2010年，奥迪A8在华注册上牌数仅为5322辆，不足其主要竞争对手奔驰S级和宝马7系的三分之一，上一代奥迪A8最终也因销量不佳提前退市。就连一汽-大众奥迪销售事业部的高管们也无法否认，这在很大程度上取决于品牌力。

> 政策、产能等集中爆发的变数将给中国豪车三强带来新的变局机遇

2011年2月，新奥迪A8L正式上市，5款车型分别搭载两种动力调校的V6 3.0TFSI汽油直喷机械增压发动机。来自奥迪的数据称，该车上市首月销售了1655辆，同比上一代车型增幅高达310%。

记者从北京某奥迪经销商处了解到，新A8L的店头销量为每月10辆左右，按照目前北京拥有10家奥迪4S店来计算，每月销量为100辆左右。如果这一数据属实，那么奥迪A8L已经处在上升通道。

不过，与奔驰S级和宝马7系相比，奥迪A8L仍处在“产品力没问题，但没卖好”的状态，其背后的症结正是奥迪整体品牌“尊贵感”不足。

三大豪车在中国市场的表现

		奥迪	宝马	奔驰
同比增长		28%	71%	70%
1-5月累计销量		11.2万辆	10.08万辆	7.81万辆
市场份额	2004年	66%	7%	9%
	2010年	42%	23%	16%

经济观察报/制图

一个最直观的表现是，在作为中国豪车品牌力风向标的婚车队列中，多数是由数辆奥迪做车队，而领头的则是一辆宝马或者奔驰。

一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军也承认，“以往奥迪品牌在技术传播上做得比较好，但感性传播比较弱。从去年我们开始意识到了这一点。”为此，奥迪还定下了从“最具价值的高档车品牌”到“最具进取魅力的高档汽车品牌”的目标。

这一软肋的另一个表现是奥迪产品线的不平衡。有统计显示，奥迪在中国三分之二的销量仍依赖于加长型A6和A4四门轿车。据来自J. D. Power and Associates的数据显示，奥迪只有四款车型在中国的月销量超过了1000辆。分别为A4L、A6L、Q5和Q7。

相比之下，宝马和奔驰有更为多样化的产品组合。其中各家公司均有五款车型在中国的月销量超过了1000辆，且有2款其他车型的销量也接近这个数字。

同样，受品牌固有形象以及进口车型单一的影响，奥迪国产车与进口车的比例严重失调。2010年，奥迪在华总销量的86%是国产车，销量为194920辆，比奔驰、宝马国产车数量总和还要超出9万多辆。最新数据显示，今年5月，奥迪向中国出口了5147辆汽车，相比去年同期上升了138%。奥迪同时也提出了“把全系车引入中国”的目标。

激进者胜

除了产品及品牌上的暗战，包括政策收紧、产能告急等内外部的各种变数成为今年国内豪华车格局变阵的另一股主要推动力。

以产能为例，随着销量的飙升，宝马与奔驰都开始在新工厂的扩产上不断加码，而没有新工厂规划的奥迪只能通过现有产能的提升来解决产品供需的焦灼状态。

今年5月初，宝马汽车宣布将其在华合资公司华晨宝马第二工厂的投资从56亿元人民币增至10亿欧元(93.081亿元人民币)，用于将华晨宝马在沈阳大东区现有工厂产能从3万辆扩充至7.5万辆，并挖潜上升到10万辆。同时，明年投产的第二工厂的潜在总产能第一步将增加到年产10万辆，未来根据需要追加到30万辆。与此同时，奔驰也在“2015年30万辆的销量目标”基础上，将和北汽共同投资20亿元建立发动机工厂。据接近奔驰的消息人士透露，北京奔驰近期会宣布大幅度扩大产能的计划。

奥迪汽车公司销售总监彼得施瓦茨鲍尔也在今年5月一份声明中表示，奥迪计划将其在中国的汽车年产能提升至30万辆，以满足中国市场的豪车需求。

不过，奥迪的产能扩张计划似乎并不顺畅。为了解决越来越突出的产品供应紧张的困扰，今年2、3月间，一汽-大众奥迪对生产线进行了部分停产扩能改造。但这只在一定程度上缓解了产能紧张的现状。奥迪经销商表示，现在国产车型提车时间虽然有所缩短，但供需紧张的现状仍未得到明显改观，最终销售数量仍受产能制约。

奥迪公司管理董事会主席施泰德也坦言，限制奥迪销量增长的核心问题是产能。但在现有情况下，奥迪只能寄希望于将在2013年投产的一汽-大众广东南海新工厂。届时，奥迪将会与同样面临产能问题的大众集团协商解决产能的问题。

不过，来自Global Insight公司的数据显示，奥迪的中国豪华车市场份额已经从2004年的66%跌至去年的42%，而宝马的份额却在同期从7%上涨到23%，奔驰也从9%增长至16%。

另一组数据是，从2008年到2010年，奥迪在华销量增幅分别以17%、33%、43%的速度上升，在基数不断扩大及竞争对手加速抢食份额的情况下，2011年是否会成为增幅放缓的逆转点，将是奥迪及整个中国豪车市场的主要关注点。

开门造车 东风日产启辰破题

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

在上海奥托立夫汽车安全系统公司的这本客户意见反馈册上，黄色代表工厂与客户之间有些问题还未解决。而东风日产名下的这两个黄色标志，一个贴在成本栏，一个贴在管理栏。

这恰恰是东风日产与供应商伙伴在启辰开发过程中必须解决的问题：如何通过更有效的项目合作，实现高品质与低成本的平衡。用东风日产内部的话说，就是如何“把品质做到天花板上，把成本做到地板上”。

为此，东风日产搭建了一个更为开放的平台，邀请众多供应商介入前期设计，称之为“品质联盟”。

位于上海嘉定的奥托立夫公司，母公司是世界最大的“汽车乘员保护系统”生产商瑞典奥托立夫(AUTOLIV)公司，主要生产安全气囊、安全带、电子安全系统等产品。去年10月，这家公司开始与东风日产联手开发启辰的配套安全系统。

“时间紧、要求高，保证质量和性能的同时，成本的压力就比较大。”奥托立夫中国区销售和市场总经理曾磊说。

同样的压力也在上海小糸车灯有限公司和宝钢金属有限公司身上，他们也是东风日产启辰“品质联盟”的成员。小糸车灯总经理郭肇基说，挑战主要来自双方合作之初确定的原则:合资品牌的品质、自主品牌的价格。这是对“天花板”与“地板”的另一种解释。

被这两块板夹着的压力，更多的被东风日产自身感受着。东风日产技术中心副中心长徐建明和零部件采购部部长秦华，是启辰“七剑客”的成员。他们不止一次结伴出差访问供应商，公开场合两人互相唱和，背后却常常争吵得面红耳赤。

自2003年起，从完全复制日产成熟车型，到部分参与开发，这一次是徐建明带领的中方技术团队首次完全承担研发任务。而对于秦华来说，东风日产一向引以为傲的全价值链的体系竞争力就要在采购系统得到更为完美的体现。

为此，东风日产开辟了一条联合开发的路子，与宝钢等主流供应商成立“品质联盟”。供应商的响应也相当积极。宝钢股份产品发展部汽车板技术服务总监鲍平说，我们也很振奋，因为“以前就是复制日产车型，现在一起来做研发完全不一样”。

秦华称联合开发是双赢。他说，通过双方共同研发，既满足我们的要求，同时也实现了他们的技术、人才和品质的现地化。

但在供应商的选择上，东风日产有自己的标准。徐建明表示，供应商没有知识产权肯定不行，光有研发中心还不一定行，必须有正向研发能力，否则没有核心技术。

正因如此，东风日产选择联盟对象不限于固有的供应商体系，也不会囿于品牌的限制。

事实上，正是这种开放式平台，吸引了一些有技术实力的供应商参与进来。

奥托立夫公司计划在给启辰的配套中采用一种新型的汽车发生器。这项新产品体积更小，成本更低，但安全标准更高。

上海小糸车灯公司则是最早参与启辰前期设计的，他们为启辰供应前照灯。目前相关产品已经进入试制阶段。

这一切都是在保证品质的前提下进行，郭肇基因此感慨，东风日产确实是非常开放。

宝钢的鲍平甚至称，东风日产是目前车企中最开放的一个。而1996年即加入宝钢的鲍平，以往与车厂打交道的经历与此恰恰相反。

一个例子是，某车企自行研发了一款零部件产品，设计很好，但所用材料全球仅欧洲一家公司能够供应。2008年金融危机期间，这家欧洲公司停产半年，一下子就断了这家车企的供应链。

“如果前期我们就能够介入研发，这种情况就不会发生。”鲍平说。

对此，宝钢相当积极，甚至规定只要50%以上研发任务由宝钢承担，宝钢就可以免费参与。

鲍平认为，要控制成本首先就需要介入前期研发。这一点在国内合资企业尤其重要，因为合资企业承担研发工作的往往是外籍研发人员，他们不清楚宝钢等国内供应商到底哪些零部件的成本更低。

而东风日产之所以在这方面做得更好些，鲍平认为，相比其他合资企业，中方人员在东风日产往往掌握着更多主动权。

打破沉寂 辉腾高调扩张

■ 本报记者 杨小林 北京报道

蓬勃发展的中国豪华车市场，正在给宁静的大众汽车德累斯顿“透明工厂”出难题，在这里，大众的技师们正在穿着白衬衣，像雕琢一件件艺术品那样打造大众汽车品牌的旗舰车型——辉腾(Phaeton)。但是这样“手工打造”的速度显然赶不上中国订单的增速。

根据大众中国进口汽车销售有限公司提供的最新数据，截至今年5月底，辉腾在中国市场的销量同比增幅已经达到126%。照此速度激增，中国毫无疑问将“连续第三年”捧走辉腾全球最大市场的“桂冠”。而辉腾营销网络的扩张计划，也在此时高调启动。

记者上周从大众进口汽车方面获悉，以“定制中心”形式的辉腾销售网络，将迎来史无前例的大规模扩张。在年底之前，位于武汉、厦门、广州、昆明和杭州的5家辉腾定制中心将建成营业。而在此前三年时间里，3家辉腾定制中心已在深圳、北京和成都三个城市相继开业。

连下五城

“我们从目前已开的三家定制中心获取了更直接的经验，随着市场的发展，定制中心的扩张将呈加速趋势。”大众进口汽车销售有限公司运营总经理申筱洁近日在接受记者采访时表示，作为年轻的豪华车型，辉腾在华销量快速增长的背后，是国内消费者对其品牌价值认可度的提升。

“辉腾产品体现出的含蓄和内敛的气质，与中国传统的儒家思想倡导的理念异常契合。这也是辉腾进入中国市场后，很快受到大家欢迎的一个重要原因。”申筱洁认为，辉腾之所以能在中国“扎根”，与国内豪华车消费需求近年来呈现出的多样性和包容性不无关系。

> 大众进口车将在中国新建5家辉腾定制中心，这是辉腾进入中国以来最激进的一次扩张

去年9月全新一代新辉腾正式登陆中国，为此大众进口汽车在紫禁城专为辉腾举办了一场盛大的新车上市会，并邀请刘永好、俞敏洪等知名企业家为代表的首批新辉腾车主鼎力“助阵”。在大众进口汽车高层看来，对于“不事张扬”的辉腾而言，通过消费者口碑传播，就是最好的营销策略。

不过，在“圈子传播”效应正式生效之前，大众有必要先让一部分消费者知道，有一款来由德累斯顿手工打造的大众汽车品牌旗舰车型已经进入了中国。在此阶段，辉腾在全国率先设立的三家定制中心就起到了至关重要的“桥梁”作用。

而辉腾在中国销量的“起飞”阶段也正是从这时开始的。2008年11月17日，中国第一家辉腾定制中心在深圳开业;2009年3月30日，中国第二家辉腾定制中心落户成都;2009年4月28日，辉腾定制中心在北京揭幕。

短短半年，大众进口汽车公司在中国内地设立了三家辉腾定制中心。这些定制中心，无一例外的选在繁华城市豪华地段，并由德国知名设计公司全面操刀的统一设计，从建筑布局到装修用料都追求原汁原味的德国风格。

让客户的购车体验与德国豪车定制服务同步，是辉腾在华成立定制中心的初衷。据辉腾北京定制中心的工作人员介绍，到辉腾定制中心的每一位消费者，都可以自由选择包括车身颜色、内饰面料以及轮毂在内的多达数万种的组合。

如今，大众进口汽车将一气在中国新建5家辉腾定制中心，这是辉腾进入中国以来前所未有的“加速度”，也一举刷新了辉腾在全球市场扩张的力度。

申筱洁告诉记者，即将开业的5家辉腾定制中心，将按照全新设计理念和尊享的服务理念打造，将客户体验区、赏车区、订车区进行区域划分，场地更大，功能更全面，投入的人力和物力都远超首批定制中心。

辉腾的春天

辉腾在中国市场的热销，让狼堡总部的大众汽车集团高层兴奋不已。被誉为大众汽车“教父”级人物、前大众汽车集团产董事长的费迪南德-皮耶希(Ferdinand Piech)博士当年执意要上马大众汽车品牌首个D级车项目——辉腾时，曾遭遇大众汽车集团内部极大阻力。

反对者认为，大众没有必要去挑战奔驰和宝马，而辉腾只是技术狂人皮耶希的个人玩具。因为皮耶希一直有个梦想，就是为大众汽车品牌生产一辆高性能的顶级旗舰车型，这款轿车即便置身温度50摄氏度的中东沙漠，以300km/h的速度行驶一整天，车内温度还能够保持在22摄氏度。

为了打造辉腾，大众汽车不惜投资1.86亿欧元在德国著名的文化名城德累斯顿的“皇家花园”隔壁修建了一座内外设计豪华的“透明工厂”。在这座四面均由玻璃墙筑起的工厂内，每一辆下线的新车都会被停放在工厂标志性的40米高玻璃塔内，以供慕名前来的准辉腾车主们“观摩”。

“如今，购买辉腾的消费者当中，不乏以前购买过奥迪、宝马和奔驰等豪华车的车主。”在描述辉腾车主的共性特征时，申筱洁女士用“内敛而又充满智慧”，“不追求纯粹的物质堆砌”这样的关键词。而这些特点，恰恰与辉腾的品质内涵不谋而合，“这是他们在辉腾上寻求到的精神共鸣”。

在德累斯顿，每一辆定制的辉腾都要历经3-6个月的手工打造与生产，可谓是手工工艺与高端汽车科技的智慧结晶。而在中国布局辉腾定制中心，则是大众汽车将德累斯顿精湛手工工艺和个性化定制服务展现给每一位辉腾潜在购车者而想出的“妙招”。

实际上早在2003年，辉腾就率先登陆中国市场，只是当时大众进口车业务在中国刚刚起步，加上刚刚诞生不久的辉腾在品牌知名度上远不及奔驰、宝马和奥迪那么高，因此在此后近5年时间里，辉腾在中国市场一直处于打基础的阶段，而没有呈现出迅速“热销”的势头。

2008年开始，辉腾在华销量首次突破1000辆，达到1008辆，当年中国一举成为仅次于德国本土的辉腾全球第二大市场。一年后，辉腾在华销量突破1400辆，当年辉腾在全球的销量是4500辆，中国也因此成为辉腾全球最大市场，并将此地位保留至今。

根据大众汽车集团(中国)高层此前披露的信息显示，截至2010年底，辉腾在全球的销量当中约有一半来自中国市场。而随着大众进口车业务在华进一步扩张，以及多个城市辉腾定制中心的相继启用，可以预见的是，未来辉腾全球销量的增长点将最大程度上来自东方。

“中国豪华车市场正进入黄金期，未来豪华车市场的潜力将同样惊人。”申筱洁女士如此预计。目前，中国豪华车市场占整个市场的5%，距离德国的15%和美国的20%相距甚远。而去年，国内豪华车销售70万辆，同比增速高达70%。如此看来，辉腾在中国的春天才刚刚开始。

大股东加码 宝骏涉险走高

■ 本报记者 杨小林 柳州、北京报道


雪佛兰科鲁兹 1.8L 车型的动力总成将“武装”到宝骏 630 的高配车型上

IC/ 供图

距离宝骏首款轿车 630 揭开最后的价格底牌只剩一个月，一直以来不愿借用“合资自主”概念做宣传的上汽通用五菱 SGMW，会为宝骏品牌保留一张怎样的底牌？从微车转战乘用车，上汽通用五菱将如何拿捏宝骏品牌定位，才能避免和雪佛兰、荣威等大股东旗下的乘用车品牌产生“冲撞”？

既不能给消费者留下“微车版”轿车的低端印象，又不能对雪佛兰和荣威等“同门”造成直接冲击，宝骏需要“两头兼顾”的市场定位考验着上汽通用五菱营销团队的智慧。而在两大股东上汽和通用纷纷通过车型平台和技术资源“加码”宝骏的前提下，宝骏品牌定位“向上走一步”的趋势已经凸显。

定价不为“冲量”

“我告诉他们，做宝骏经销商，不能指望像卖五菱微车一样，要有信心和决心，但是更重要的是要有耐心。”在去年 8 月份召开的上汽通用五菱全国经销商大会上，总经理沈阳告诫新加盟宝骏网络的经销商，要卖宝骏轿车必须做好“三年不赚钱”的思想准备。

对于连续五年成为中国“微车老大”的上汽通用五菱而言，沈阳提出宝骏品牌首款轿车 630 在上市半年内只需卖一到两万辆的销售目标，真可谓“微不足道”。数据显示，上汽通用五菱去年销量超过 123 万辆，五菱品牌也连续多年成为国内最畅销的单一汽车品牌。

不过，单从销量规模上看，宝骏似乎要与五菱彻底划清界限。沈阳在接受记者采访时坦言，宝骏不会简单照搬五菱品牌“低成本、高价值”的微车经营模式，言下之意，肩负先把乘用车品牌大旗树立起来的宝骏 630，入市前期最想要的不是销量，而是品牌和口碑。

很显然，宝骏首款产品 630 不会为了冲量而定一个“破釜沉舟”的价格，当然，在微车经营上熟谙“低成本、高价值”理念的上汽通用五菱，也不会为了凸显所谓的“品牌优势”，而让新车价格面临“曲高和寡”的尴尬。在二者之间寻找平衡，是宝骏 630 定价的玄机所在。

“我们当然希望宝骏 630 能一炮走红，但是也要考虑到建设品牌的长期性和艰巨性。”在谈及新车定价策略时，沈阳显然“话里有话”。他坦承，在品牌打造上，宝骏会有足够的耐心，“从雪佛兰和荣威两大品牌在中国的发展历程看，品牌塑造都是一个长期且艰难的过程”。

这也是宝骏为何一再推迟首款轿车 630 上市时间的真实原因。按照上汽通用五菱的既定计划，首款自主轿车宝骏 630 预期上市时间被安排在上海车展结束后不久。但恰恰是上海车展的新车“首秀”以及来自媒体和消费者的“不满”，打乱了宝骏原定的上市时间表。

“针对新车内饰，我们做了 24 项改进。”上汽通用五菱乘用车平台高级总监钱宁告诉记者，消费者反馈的意见集中在内饰，主要是觉得硬塑料件比较多，另外内饰的色彩组合也比较单一。对此，上汽通用五菱的工程技术人员通过增加明快、温暖的内饰件，并针对硬塑料做皮纹软化处理，以期更符合家用轿车的需求。

除了在内饰和工艺上“改进”外，宝骏还试图在品牌定位上做到“更亲民”。为了让新品牌定位更易于被消费者接受，在今年 4 月份上海车展宝骏 630 首度公开亮相时，由沈阳亲自拍板敲定的全新品牌定位“可靠的伙伴”，已经取代去年 7 月宝骏品牌发布时既定的“骏达皆可达”。

大股东们的意志

在市场定位和新车定价等细节问题上的小心翼翼，凸显的是上汽通用五菱在出击乘用车市场时的忐忑和纠结。实际上，作为三度杀入乘用车领域的合资企业，上汽通用五菱在宝骏项目上已经不允许有半点“试错”心态。

“早在雪佛兰乐驰导入上汽通用五菱之前，通用就在柳州启动了一个‘AFC 计划’（Asia Family Car 亚洲家用车），这是一款由通用担纲开发但却从未在其他海外市场投放的两厢车新产品。”上汽通用五菱内部人士称，由于来自内部的争议太大，很多人认为这款产品不适应中国市场，通用最终不得不放弃了“AFC 计划”，并随后从韩国大宇导入了 Matiz，也就是后来的雪佛兰乐驰。

然而，出乎通用和上汽预料的是，乐驰在导入上汽通用五菱之前，奇瑞已经推出了 QQ，外形酷似乐驰但是价格却便宜了近两万元。这让通用在上汽通用五菱推行的第二个轿车项目遭遇“重创”。从这个意义上讲，宝骏算是上汽通用五菱在轿车项目上的第三次出发。

作为全新乘用车品牌，宝骏面临的市场挑战相当严峻：一方面，宝骏 630 瞄准的“家庭第一辆车”竞争激烈，本土自主品牌长期以来都以“性价比”优势占得先机；另一方面，近年来合资“洋品牌”也极力向下渗透，并以“合资自主”名义推出了多款定位低端的入门级车型。

记者了解到，宝骏品牌已经规划了从 A00 到 B 级车的全系产品线。率先上市的首款产品宝骏 630 属于 A 级车，分为 1.5L 手动挡、1.8L 自动挡两款，价格区间预计在 7-10 万元。在供应商体系上，宝骏将与上汽荣威和上海通用等合资企业实现“共享”，以降低采购成本。

“A0 级车可能来自上汽的罗孚平台，而 A00 级车型则有望在现款乐驰平台上开发。”SGMW 内部人士透露，为了从采购环节最大限度地压缩成本，上汽和通用目前已经达成一致，将把科鲁兹 1.8L 车型的动力总成“武装”到宝骏 630 的高配车型上。

此外，为协助宝骏品牌后续整车开发和培训研发团队，由上汽和通用合资成立的上海泛亚技术中心已经在柳州注册成立了分公司。而上汽通用五菱技术中心造型总监和质量运行总监等关键岗位，都由通用以 ISP（国际项目支持人员）形式派资深技术骨干赴任。

“在品质标准上，我们主要对标的是韩系车；但是具体在新车价格上，我们又不得不考虑自主品牌和合资自主品牌的同类产品。”而上汽通用五菱总经理助理、技术中心总经理徐飞云则坦承，宝骏品牌的技术投资回报周期初定是 7 年。如其所言，在上马宝骏项目上，上汽通用五菱迎来的将是一场持久战。

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00，在北京交通广播（FM103.9）《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车（auto.sohu.com）进行视频和文字直播。


梁洪

嘉　宾：新华社资深记者 南辰
盈科律师事务所律师、中消协律师团律师 蒋苏华
主持人：汽车天下主持 梁洪

韩系轮胎再陷信任危机

近日，国家质检总局对江苏韩泰轮胎有限公司生产的轮胎开展了缺陷调查，并于 6 月 10 日紧急发出风险警示通告，指出部分韩泰轮胎存在安全隐患。韩泰轮胎也在第一时间由高层组成应对小组处理此事。

主持人：国家质检总局就韩泰轮胎发出的“风险警示通告”应该怎么理解？

蒋苏华：根据现在的规定，质检总局有责任对消费者的权益进行保护，如果在日常工作中发现了某种产品有质量缺陷，并经过专家确认存在安全隐患，就要及时告诉大家，并进行紧急处理。对比韩泰轮胎的风险警示通告也可以看出来，第一，质检总局已经认定了这是有质量缺陷的；第二，哪年哪月生产的某某规格产品存在问题以及紧急处理的办法，即到代理商处进行检测，并停止使用。

主持人：风险警示通告和召回有什么区别？

蒋苏华：它属于召回中间的一个程序，但发布的前提都是一样的，那就是产品有批次性的缺陷。但是因为召回的时间比较长，有一个复杂的程序，时间会拖得长一点。

南辰：风险警示这些年对中国的消费者应该不陌生，回想一下之前雷诺被发过风险警示，由于它的车长时间在码头停放导致生锈，后来按照召回处理了。所以我的理解就是第一时间先要停止潜在的隐患对消费者有可能造成的人生和财产的损失，随后就应该跟进召回。

主持人：下面请韩泰轮胎中国媒体关系的负责人黄燕青介绍一下轮胎召回工作的进展情况？

黄燕青：首先我代表韩泰轮胎感谢大家对韩泰轮胎的支持和关注。根据我们的计划，2010 年第 50 周生产的规格为 AH18 的卡车轮胎，我们现在已经回收，截止到 6 月 20 下午 5 点，我们已经回收 200 条左右。现在我们了解到，一些不属于这一批次的消费者也有顾虑，建议可以与我们就近的经销商或者客服电话联系。

主持人：是否风险警示通告发布的批次之外的轮胎就没有问题？

蒋苏华：韩泰轮胎仅仅把它的产品限于 200 多条，这是一种大事化小，小事化了的态度。但是作为消费者来讲，你没有办法鉴定这个轮胎是不是有问题，这只能依靠主管部门。但在这个过程中质检总局没有提供足够的信息。

主持人：有消费者说他看到了风险警示通告后比较担心自己的产品是否有问题，在这种情况下，消费者到底应该去找谁？

南辰：消费者的轮胎如果已经出现了鼓包、裂纹等等，要马上换掉，同时留存证据。现在我们国家的召回情况和国外一些国家的情况差别非常大。我们连续两年新车销量超过了美国，但美国每年 2000 多万的召回里面有很大一部分是轮胎、安全座椅等零部件的召回，而我们从 2004 年的召回办法实施以来，有关零部件的召回一直是零，这明显不符合常理。

（实习记者 张嫣 整理）

经济观察报 The Economic Observer　搜狐汽车 auto.sohu.com　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO

@ | 车事“围”观 |

车事“围”观栏目是由经济观察报与新浪汽车频道（auto.sina.com.cn）联合推出的。
微评一周车事大事趣闻，汇阅各方大义精言，敬请关注 @ 新浪汽车、@ 经观汽车。

五部委联手“清公路” 比亚迪顺利登 A 股

@ 王政微博：没错！前不久，朋友托我买辆 80 多万元的豪华 MPV，他是山东人，5 年纳税证明肯定没有，有也要摇号，怎么办？问一经销商，答曰，可以，最近涨了，八万五。车现已经开上了。说白了，就是买一辆备案二手车，1 万元的 QQ，八万五买来报废，牌就是你的了。（《人民日报》采访室副主编）

微评：当车牌已成为“稀缺资源”时，花 10 万块买个二手 QQ 也是可以理解的，只是这种交易不上税，政府损失大了。

@ 电动车时代网：【北京五环路内将密集建设电动汽车充电站】北京现已建成航天桥、延庆、大屯、呼家楼、岳家楼、马家楼、熊猫环岛、西直门 8 座电动汽车充换电站，主要针对公交、环卫、出租等行业专用车辆。后续 5 年内，国家电网计划建成 385 座面向私家车主的乘用车充换电站。

微评：降温的电动汽车产业化热潮，在首都北京依然显得炙手可热，这是因为“首堵”比其他城市更需要电动车吗？

@ 石文夫：某经销商独家买断 25 台进口车，进价大概 45 万左右，占用资金超 1000 万，半年了一台都没卖出去。后来该店派出 25 个销售员，到全国各汽车市场假装以 50 万买这车，每人还交了 2 万定金。车贩子们拿了定金四处打听，最后都联系上该经销商，均按 47 万购车。之后交了订金的人都人间蒸发。该经销商成功实现 0 代价清库。（《京华时报》汽车事业部副总监）

微评：螳螂捕蝉，黄雀在后。车贩子们要注意了，车“拼”多了，早晚都要还的。

@ 老兵新传岳伟：一年两、三万辆的轿车销量和四五千台客车销量，让业内对青年汽车能否拿出 1.36 亿欧元（13 亿多人民币）入股世爵产生质疑。但青年汽车董事长庞青年今日对新浪汽车表示，自青年汽车成立以来，尤其是近十年的发展，每年的利润均留在企业，并未分红。（新浪汽车编辑）

微评：幸亏青年汽车不是上市公司，要不然十年不分红，肯定要被投资者评为“史上最铁的铁公鸡”。

@ 赵奕微博：比亚迪 6 月 20 日晚间通过深交所披露发行公告，对应市盈率为 20.47 倍。比亚迪本次将融资 14.22 亿元，这相较比亚迪计划融资额度 21.92 亿元缩水 7.7 亿元。比亚迪董事长王传福在 6 月 20 日举行的比亚迪 A 股网络路演中表示巴菲特的公司仍持有约占比亚迪 10%的股份，到目前为止未有减持。（上海《青年报》专刊部副主任）

微评：不知道，等三年后部分比亚迪大股东完成“套现”时，巴菲特会不会后悔当初没有果断减持？

@ 南方日报汽车周刊：广深高速难题有望破解！南方日报记者获悉，五部委联手清理公路收费，广东欲理顺公路建设利益格局，相关部门已经积极行动起来，相关方案和细节正在制订当中。有专家认为，广深高速收费的难题有望破解，这一难题的解决程度将会成为风向标。

微评：如果连广深高速这个“钉子户”都被拔了，下一个会是同样“怨声载道”的北京机场高速吗？拭目以待。

@ 经观汽车：【奇瑞低调迎接 300 万辆下线】6 月底，奇瑞又将迎来第三个 100 万辆下线。三个 100 万辆分别耗时 93 个月、30 个月和 15 个月。不过，与前两次高调举行庆典相比，奇瑞的第三个 100 万辆下线明显低调了许多。

微评：埋头苦干的自主品牌，不管是奇瑞还是吉利，总有一天会做出让人侧目的“高调”之举。这只是时间问题，不是吗？

经济观察报 The Economic Observer　新浪汽车

梅赛德斯－奔驰倾情支持网球事业发展

驭梦想，耀征程

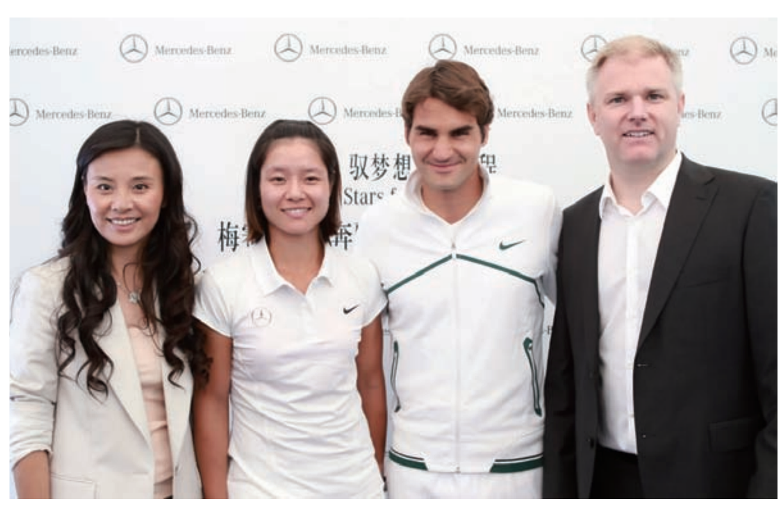
李娜担任梅赛德斯－奔驰全球品牌使者

在温布尔顿网球公开赛迎来 125 周年之际，同样有着 125 年历史的梅赛德斯－奔驰宣布，将邀请中国首位大满贯冠军李娜担任全球品牌使者，由此，李娜成为第一个担任梅赛德斯－奔驰全球品牌使者的中国人。根据合作协议，在未来的三年间，李娜还将出任由梅赛德斯－奔驰与中国网球协会共同创办的“明日之星”青少年网球训练营形象大使，执教并培养更多训练有素、技术精湛的中国网球后备力量。

“运动基因深植于三叉星徽的血脉，梅赛德斯－奔驰一直致力于推动体育事业发展，更在中国积极推广网球运动。”梅赛德斯－奔驰（中国）汽车销售有限公司销售及市场营销执行副总裁郝博表示：“李娜是中国体育的骄傲，她所展现的不断突破自我的勇气，以及对卓越成绩的执著追求正是梅赛德斯－奔驰‘惟有最好’品牌理念的完美体现。此次携手李娜将进一步深化、延续我们在网球以及体育事业上的长期承诺。”

2011 年法国网球公开赛冠军、温布尔顿网球公开赛三号种子选手李娜在新闻发布会身穿印有梅赛德斯－奔驰标志的战袍，她表示，“非常高兴成为梅赛德斯－奔驰的一员，我非常希望通过自己的努力，把网球这项优雅运动的精神以及梅赛德斯－奔驰的魅力、责任及完美的品牌价值传播给更多的人，吸引更多年轻人热爱并参与网球运动。”

根据合作协议，李娜将成为梅赛德斯－奔驰与中国网球协会共同创办的“明日之星”青少年网球训练营的形象大使。“明日之星”青少年网球发展项目于 2008 年创办，是和中国网球协会合作的中国第一个中国青少年职业体育发展项目。国家体育总局网球运动管理中心主任孙晋芳表示：“非常感谢梅赛德斯－奔驰对中国网球事业的支持，在奔驰中国的积极推动下，费德勒、李娜等世界顶级运动员纷纷加入，网球运动在中国将获得更大的发展。”



右一：梅赛德斯－奔驰（中国）汽车销售有限公司 销售及市场营销执行副总裁 郝博
左一：梅赛德斯－奔驰（中国）汽车销售有限公司 市场营销副总裁 毛京波
左二：2011 年法国网球公开赛冠军、温布尔顿网球公开赛三号种子选手 李娜
右二：梅赛德斯−奔驰全球品牌大使 网坛巨星 费德勒

梅赛德斯－奔驰（中国）汽车销售有限公司市场营销副总裁毛京波在新闻发布会上介绍，与李娜的合作是梅赛德斯－奔驰在顶级球员合作方面的最新举措：“梅赛德斯－奔驰对于网球运动的支持是长期、多元、战略的。我们的网球营销平台全面覆盖运动赛事、顶级球员以及未来之星三个领域。目前，网球、赛车、高尔夫球所组成的体育运动平台已经成为奔驰推广的汽车文化的重要组成部分，并吸引奔驰用户积极参与。”

梅赛德斯－奔驰一直致力全方位推动网球运动的发展，对中国网球事业的支持可追溯到上世纪 90 年代。1996 年，梅赛德斯－奔驰开始赞助 ATP 国际男子职业网球协会，并致力于将该赛事引入中国。2008 年，梅赛德斯－奔驰全力赞助中国网球运动，成为中国网球协会战略合作伙伴、中国国家网球队首席合作伙伴；同时，奔驰还是戴维斯杯网球赛、中国网球公开赛、上海劳力士大师赛和“梅赛德斯－奔驰杯”中国网球大奖赛的鼎力支持者。在与顶级球员的合作中，梅赛德斯－奔驰全球品牌大使网坛巨星费德勒通过他精湛的球技、对极致表现的不断追求、对公益事业的热心参与，显示出世界级球员的号召力和影响力。值得一提的是，奔驰更着眼未来，建立了中国唯一的、官方的、全国性的青少年网球发展计划“明日之星”，同时在全国的大学里推广“青春网球校园行”活动。“明日之星”项目通过对专业人才的培养，到对非专业人才的普及，从网球初学者到已接受过专业训练者等，通过一系列综合活动为中国网球发展提供综合平台，充分体现梅赛德斯－奔驰不断助力中国网球事业的发展的决心。

今天，梅赛德斯－奔驰在网球发源地——温布尔顿与网球明星李娜正式携手，必将为中国网球运动的普及与发展注入更多激情动力。温布尔顿网球公开赛开赛在即，祝愿李娜在绿茵草场尽显风采、续写辉煌！

金科"借壳"落地 地产股融资开闸? 40



上海楼市阴跌 38 惜售豪宅半价折让给关联方

佛山降价 38 购房者已经不指望核心区能回到 4800 元 / 平方米的价格

深圳警报:08 式倒挂再现 38 三期限价开盘,二期亏了 40 万

地产"看空"说 难挡"热钱"暗渡陈仓



■ 本报记者 周亚霖 北京报道

"中国繁荣的房地产市场将以比迪拜惨 1000 倍的方式终结。"美国"空头大师"查努斯宣称一年之前他就开始做空中国的布局，有人甚至认为中国房地产是头号做空目标。去年 10 月份瑞银曾评论中国房地产后市存在风险,数月来,投行和评级机构看空中国地产的声音绵延不绝。

6 月，全球最大的评级机构标普更是将中国房地产市场前景预期从"稳定"下调至"负面",将"看空"的浪潮推向了高峰。

但无论是从外资投资房地产数据角度还是近一个时段外资实际投资总量角度观察，外资对中国地产业投资热情并未减退。多位业内人士认为：投行和评级机构基于国内宏观调控对市场影响的悲观、短期判断,更多的外资包括一些投行在内的基金继续加大对中国房地产的投资力度，看的是长期的发展。

投资增多

2 月 17 日,国家外汇管理局发布《2010 年中国跨境资金流动监测报告》，从 2001 年到 2010 年,房地产业的来华直接投资占外资流入总量的比例基本保持在 10%以上,2006 年以后占比逐步提高,2010 年达到 23%,从官方的数据看,直接投资部分是在逐渐增多,但是这仅仅反映了外资投资国内地产的一个片段。

还有诸多官方统计以外的通道瞄准了中国房地产。

客观上讲，没通过直接投资进入中国房地产业的有很多灰色通道或其他链条，官方难以有效监控，但下面的数据利用新的统计办法，不啻为外资在继续助推中国楼市的缩影。

易城中国选取 2010 年以来 83 家国内重点房企的大额融资记录作为统计样本。2011 年第一季度，境外资金已经成为开发商资金的第一大来源,占比达 39%，2010 年这一比例则为 25%。与 2010 年相比,2011 年一季度各大房企融资渠道的变化很大，银行贷款的比例降至 37%，远低于 2010 年的 50%。

易城中国研究部副总监孙健告诉记者，他们定义的外资包括样本公司在海外资本市场的发债和配股、样本公司接受外资银行的贷款、境外的基金和投行对样本公司的投资。研究范围是主要业务在内地的香港房地产上市公司、主要业务在国内的海外上市公司及房地产百强企业（根据房地产 TOP10 研究组的榜单）,主要统计了上述企业自 2010 年以来单笔融资金额在 1 亿元人民币以上的融资记录。

易城中国定义的外资的前两个部分基于上市公司的公告，最后一部分则是基于易城中国由行业内了解和调查所得，所以最后一部分也许不能穷尽这 83 家公司接受的每一笔基金投资。尽管如此,外资对国内大型房企的投资情况，却大致可现全貌。

另外一个数据也印证了外资热情没有减退，标普统计,2010 年，内地房地产企业海外债券融资总金额达 88 亿美元,今年至今融资金额则为 80 亿美元。

▶下转 40 版

> 国内开发商面对的是持续的加息和艰难的贷款局面，这也成为了外资近期纷纷涌入的最重要因素



房价要降?



房地产调控已经持续一年有余,至今仍无松动迹象,信贷政策和市场需求的双重打压下,开发商不得不断臂求生,以降价保全成交。资金压力逐渐由中小开发商蔓延至龙头房企,站进降价队列里的已经有万科、招商、保利、碧桂园等大佬的身影。

降价折让、房价倒挂等2008年房价调整时显见的标志一一呈现,更加深幅的调整似乎可期,但是不容忽视的是,遭受如此苛刻限制的刚性需求依旧喷薄,至少深圳、佛山、上海的每一分折让都换回不菲的回应,房价的下调必然是今后深幅拉锯的结果。

深圳警报:08式倒挂再现

■ 本报记者 廖杰华 深圳报道

一手新房售价低于周边二手楼价近万元,2008年全国范围内出现的一、二手房价倒挂现象再次降临深圳。

6月18日,位于深圳市南山区的招商雍景湾开盘,这是深圳限价令出台后入市新盘中价格调整幅度最大的一个,当天,该项目以3.5万元/平方米的均价开盘,低于该片区同等二手豪宅近万元。

今年5月之后,雍景湾式房价倒挂并非孤例,莱蒙国际开发的水榭春天三期以2.1万元/平方米价格入市,目前该盘二期部分二手放盘价已达到2.5万元/平方米。

此前,“限价令”已经让包括中海康城国际、海纳时光、招商观园等多个楼盘以低于市场预期的价格入市,并大幅低于周边二手房价。

这种情况只在2008年大规模出现过。起初,万科、佳兆业等少数几家开发商降价促销,出现千人冒雨排队购房。随后,在南山、宝安等区域开始出现“新房不如旧房”的房价倒挂楼盘。随后,全市房价大幅下挫,年度跌幅超过30%。

长期关注房价的深圳都会城市研究院院长高海燕表示,随着限价房的大量推出以及部分开发商资金链的继续恶化,深圳一、二手房价倒挂有继续扩大的趋势,至于是否会出现2008年式的房价大幅度下降,还要看政策能否继续执行。

限价大卖

6月18日,在经历了数次等待后,招商雍景湾正式开盘,此次推售600多套房源,150套130平方米以上的大户型,均价4万元/平方米,其余的为50—88平方米的小户型,售价在3.2万—3.7万元/平方米。

开盘前,雍景湾的销售人员对外介绍称,登记客户已接近万组,一期房源只有609套,相当于17个人抢一套房,开盘当天推出的六栋房屋已经销售超过八成,在众多房客的强烈要求下,雍景湾最后加推两栋,也几乎售罄。

雍景湾大卖的重要原因是价格较同片区楼盘低。该项目3.5万元/平方米的均价,低于该片区相同品质豪宅售价近1万元。

一位从广西赶回深圳的买家告诉记者,他买了一套82平方米的两房,均价3.2万元/平方米,之所以连夜坐飞机回深圳买房,是因为雍景湾的售价确实很低,周边同品质的二手楼盘价格高的已经到了5万元/平方米,是个不错的机会。

> 一、二手房价倒挂在2008年普遍存在于全国范围内,那一年,在全国范围内出现了房价的第一次真正意义上的调整

事实上,雍景湾式的大卖已经是深圳楼市进入6月以来第三次出现了。端午节期间,位于观澜的招商观园以1.2万元/平方米均价入市,非合拼户型当日几乎售罄,6月11日莱蒙水榭春天超过1000套房源以2.1万元/平方米均价入市也在当日基本售罄,一日坐收20亿元。

据本报不完全统计,包括雍景湾在内,还有锦绣御园、桃源居首府等超过5个楼盘在深圳楼市限价令下入市,其中部分降价幅度超过20%。

08式倒挂

在高海燕看来,限价房大卖折射出深圳强大的刚需,也折射出深圳高房价造成许多民众心态波动。“房价越调越高,大部分人对房价下降不抱希望,因此只要稍微有所下调他们便抢着入市,生怕错过机会”。这种心态在出台限价措施后的深圳尤为明显。

深圳的第一限价盘是中海地产旗下的中海康城。

4月下旬,中海地产宣布将以9000—11000元/平方米的价格推出康城国际和塞纳时光两楼盘的1000套房源,团购价最低为9000元/平方米,相当于此前售价的8折。4月24日,在中海康城销售现场,本报记者看到,看楼的人几乎挤爆了数百平方米的营销中心,许多人为了能上楼看一眼样板房,宁愿排队等上半个小时的电梯。同时期开盘的万科清林径也出现了类似情况。

到了6月4日,招商观园开盘,均价1.2万元/平方米,远低于市场预期,不少市民为买到房子,通宵排队,90平方米的户型开盘当日售罄。

导致这些现象出现的核心因素仍是价格。招商观园是招商地产在深圳观澜片区开发的第二个住宅项目,此前开发的招商澜园售价约1.4万元/平方米,新盘招商观园入市均价为1.2万元/平方米。

在深圳龙华,水榭春天三期以2.1万元/平方米价格入市,目前该盘二期部分二手放盘价已达到2.5万元/平方米,部分业主买入价即超过2.4万元/平方米,价格倒挂现象明显。“水榭春天三期限价开盘,我买的二期亏了40万”。在水榭春天业主网上论坛上,这个帖子被置顶,并引来大量跟帖。

“水榭春天新房推出来后,二手房根本就卖不动了。新房才2.1万元/平方米,买家为什么要掏2.5万元/平方米的价格去买二手房呢?”水榭春天附近一位中介业务员说。

降价前兆?

近一个月以来,深圳新房均价一直低于2万元/平方米,但二手房价却仍然在高位徘徊。

世联地产提供的数据显示,上周(6月13-19日)深圳一手房市场共成交809套,成交均价为17342元/平方米,环比上升0.4%;二手房市场共成交2079套,成交套数环比上升43.6%,成交均价19677元/平方米,二手房比一手新房每平方米平均高出2000元。

高海燕表示,一、二手房差价在10%—20%会比较合理,现在二手放盘价高过一手的状况显然是不合理的,这种状况不会长久,并且必须要做调整。

世联地产高级研究员王军鹏对外表示:一、二手房价格倒挂,往往是市场整体转向的前兆。2008年深圳楼市回落,就是从个别片区一、二手房价格倒挂开始的。

“2008年3月以后新开的楼盘,绝大多数比前期楼盘定价要低出10%,有的甚至低40%。”高海燕说。

事实上,这种情况在2008年时普遍存在于全国范围内,那一年,在全国范围内出现了房价的第一次真正意义上的调整。

佛山降价

■ 本报记者 邬琼 佛山报道

作为珠三角地区新崛起的最重要的房地产市场之一,佛山房价正经历彻底的洗礼。

“3月18日调控之后,几乎每周的成交量都在以40%-60%的速度下跌。”世联地产佛山公司董事总经理刘世恩对佛山市宏观调控开始之后的市场心有余悸,“4月份的成交量可能已经下跌到了30多万方甚至20多万方。”

时至5月,佛山市的成交量有所回升,刘世恩认为,支撑成交量回升的是房价下调。

冷却的市场

2008年之后,衔接广州、中山、肇庆、江门,代管顺德、三水、高明、南海四市的佛山成为珠江三角洲地区房地产成长最快的城市。

“2008年房价下跌的时候,佛山市中心区还有4800元的房价。”刘世恩对本报记者说,2009年迅速扩张的市场使得佛山房价迅速上涨,按佛山市住房和城乡建设局发布的《2010年1—12月佛山市房地产(住宅部分)交易情况》。2010年,佛山市房地产成交均价达到7448.16元/平方米,较2009年大幅上涨27.20%,其中市中心禅城区一手房均价涨至9909.31元/平方米;而南海市则上涨至8429.37元/平方米。

“市中心的高端房趋向2万了,很难找到万元以下的楼盘。”刘世恩认为,即便如此,佛山市的房价仍属健康,因为佛山房地产市场除金沙洲区域之外,基本购房群体均来自本地,但整个佛山经济发达,购买力强,“万科、招商、保利这些企业在2006年之后进入佛山市场,实现佛山市场产品更新,并在佛山形成供应。这刺激了佛山本地市场的改善型需求,这一类需求在这两年爆发性地增长。”

在此背景下,佛山成为整个珠三角地区房地产市场增长最快的城市,其成交量相继超过深圳及广州,成为广东省一手房销售面积及套数最多的城市,其市场能力亦为更多的开发商认同,自2007年,新鸿基及瑞安等香港品牌房地产开发商相继进入佛山。

但高速增长的房地产市场在今年3月18日佛山发布调控细则后戛然而止,大佛山的成交量在以每周40%-60%的速度滑落深渊,部分楼盘开始出现零成交的情况。

“经过2010年的市场是无法接受有零成交的日子的。”佛山市某开发商对本报表示。时至5月,佛山市场方才见到好转。

“5月份的时候,大佛山每天的成交量可以到两三百套。”刘世恩说,“但这个数字比去年5月还是下滑了11%,去年5月不是旺季,而是房地产市场刚刚启动的时候,但今年5月应该按旺季来算。整个市场还是很紧张。”

事实上,刘世恩认为,5月份市场稍微好转的另一个重要原因是佛山市多数楼盘进行了价格调整,价格调整幅度为降价10%-15%。

降价

碧桂园引领了佛山降价。

5月1日,碧桂园位于佛山东平新城CBD的碧桂园城市花园突然宣布降价,其中推出两套7993元/平方米的特价单位,整个楼盘均价经过数层优惠之后由公开的1.2万元/平方米,折扣至9900元/平方米,降价幅度达到17%。

碧桂园降价策略几乎达到了佛山市自3月18日以来楼盘销售的最好效果,其开盘两周后推出的200套货量销售一空。

紧随碧桂园,保利香槟、招商依云水岸、万科水晶城及万科金域蓝湾等品牌开发商项目均开始调整价格,其中保利香槟优惠折扣后价格由此前的9000元/平方米调整至8000元/平方米,降价幅度12%;招商依云水岸的价格由1.8万元/平方米降至1.3万元/平方米,降幅20%;万科水晶城价格由1.7万元/平方米调整至1.37万元/平方米,降幅20%。

由大型开发商自中心城区而起,佛山的降价浪潮迅速蔓延开来。

“五一之后,佛山市场是全面性的降价,并不仅仅是佛山核心区,三水等周边市以及乐从这样的周边镇也开始降价。目前下调的目标基本上是10%-15%。”合富辉煌佛山市场部高级研究经理曹绍林对本报说。

上述项目五一之后大多数“旧盘新推”即推出新的组团或货源,此类房源的实际成交价格已经较之前的成交价格低——这意味着,实质性的降价已经出现。对于世联地产和合富辉煌这样的中介机构而言,他们对自己代理楼盘开发商的统一建议是:下调价格,价格调整10%—15%,唯有降价才是解决当前销量的唯一手段。

“从5月份的市场情况来看,开发商让利10%—15%的刚性需求产品,市场是可以接受的。现在购房者也明白不会出现2008年城市核心区卖4800元的价格。”刘世恩说。

滞涨的市场

对于佛山市房地产市场迅速冷却的原因,开发商和中介代理机构统一指向了限购政策。

“佛山限购,我们没有办法,只能降价。”碧桂园方面相关负责人对本报表示。

按佛山市(全市境内)的限购政策,佛山本地居民只能限有两套房,外地居民只能限有一套房,且外地居民在佛山无房需购房的,必须提交一年的佛山市社保证明。

“限购变通的渠道也没有了,我们了解在其他一些城市限购还是会有一些变通的渠道,在佛山的话是完全没有办法做,有两套房再买房的,房管局根本就不给备案。银行的额度现在也很紧张,他们有额度的时候就给批一批贷款,没额度的时候就不给批。现在的情况就是你交了定金,甚至和开发商签了约,政府不给备案,政府给备案了,可能做不了按揭,做了按揭了,可能拿不到贷款。我们甚至不知道怎样才算是正式成交了。”刘世恩说。

即便降价,高端住宅依然卖不出去,那些买高端住宅的客户基本拥有两套或两套以上的住房,他们一旦购买了新的大户型住房,政府将不给备案。

这意味着佛山市的高端住宅面临着降价无用的尴尬局面,就像滞涨一样上不去下不来。但自2006年开始的佛山房地产市场调整中,此类大户型又为市场主力。

按照合富辉煌佛山公司的统计,大佛山市,高端住宅的市场占比约30%,但在禅城和桂城这样的城市中心区,该类住宅占比可以达到60%。

“我们预计下半年市场会下跌到20%的水平,但那仅仅是符合刚性需求的中小户型的中低端产品。”曹绍林说。

上海楼市阴跌

■ 本报记者 陈哲 上海报道

直降50%!

这是上海一家大型房企大华集团对旗下豪宅项目作出的选择。虽然这一惊爆市场的做法可能只是关联融资手段,但业内已经越来越清晰地嗅到新一轮降价的来临。

更令市场人士担忧的是,在货币政策和宏调措施丝毫没有放松的背景下,开发商的那些越积越多的楼盘,将带领市场走向何方?

降价还是融资

上海本地大型房企大华集团日前将一批惜售的豪宅半价出让,令市场颇为震惊。

这些豪宅位于上海浦东新区北蔡板块的锦绣华城,大华集团在此耕耘多年。据悉,别墅和独栋别墅主力户型面积为270—350平方米,对外报价已逾7万元/平方米。5、6月之交,大华集团突然将这些豪宅售出。

正当市场为此批高价楼盘热销而不解时,记者从知情人士处获悉,大华锦绣华城别墅的实际成交价与报价相去甚远。比如,5月31日成交10套别墅,总面积达3052平方米,成交均价为32644元/平方米,6月1日成交的18套共计5701.8平方米,均价仅31944元/平方米。

这一水平基本与上年该项目豪宅的成交均价相当。事实上,在今年4、5月份回暖间隙,该社区的公寓产品的销售均价就已经超过33000元/平方米。

知情人士透露,这28套花园房的购买者,并非公开市场,而是来自大华集团的关联投资方,但该人士并未透露大华此举出自何等缘由。

中房信分析师薛建雄认为,这笔投资背后,很可能属于债权融资,有可能只是在房市宏调和资金面持续收紧的背景下,大华通过资方来减轻目前公司运营的资金压力,待市场好转再以一定利息回购。“当然,也可能借此机会消化掉一批房源,减轻去化压力”。

事实上,大华的确也从这笔交易中获取了流动性。据不完全统计,仅前述两天的成交,就有近3亿元进账。

在薛建雄看来,随着银根的进一步紧缩,市场上资金更加紧张,加上限购、限贷等政策的影响,购买力也日渐匮乏,使得4、5月成交回暖的态势没能在6月持续,开发商就更担心即将到来的7、8月楼市淡季会更加低迷。

除了通过关联方债权融资外,更多的开发商选择推盘促销。保亿风景水岸直降20万、绿地布鲁斯小镇打8.8折、绿地蔷薇九里后面的大户型房源经过降价之后也接近打8.8折。

由于市场低迷,豪宅楼盘的上市更是一再拖延。也许是担心错过本轮回暖行情,6月以来,宝华栋庭、静观翠园、金地天境、龙湖好观山等一批高档新盘上市,佘山月湖山庄、佘山东紫园、圣堡别墅、四季雅苑、西康路989号等一批此前迟迟未推房源的豪宅推出新房源。

连续阴跌

无论如何,断臂求生实属无奈之举。越发疲软的市场,仍然难以看到尽头。

中国房产信息集团发布的最新报告显示,6月13-19日间,上海共有8个楼盘推出26.51万平方米商品住宅房源,环比多供应了57.7%;带动成交量上升13.4%,为13.79万平方米。受到巨大供应压力,近两周的成交均价也一路下滑,本周均价为20640元/平方米,环比下滑5.88%,比前周环比下滑4.36%的幅度有所上升。

来自世联地产市场周报数据更清晰地显示,上海商品住宅呈现出供应大于实际需求的趋势,住宅成交价格连续五周下跌。

这轮价格下挫始于5月极为短暂的量升后。据世联统计,5月23日—5月29日,全市的商品房开始进入量升价跌的通道,这一周共成交27.77万平方米,环比下降29.6%;价格方面,商品房成交均价为19490元/平方米,环比下降16.5%。

当周商品住宅成交18.74万平方米,环比上升1.0%,成交均价为21621元/平方米,环比下降2.8%。

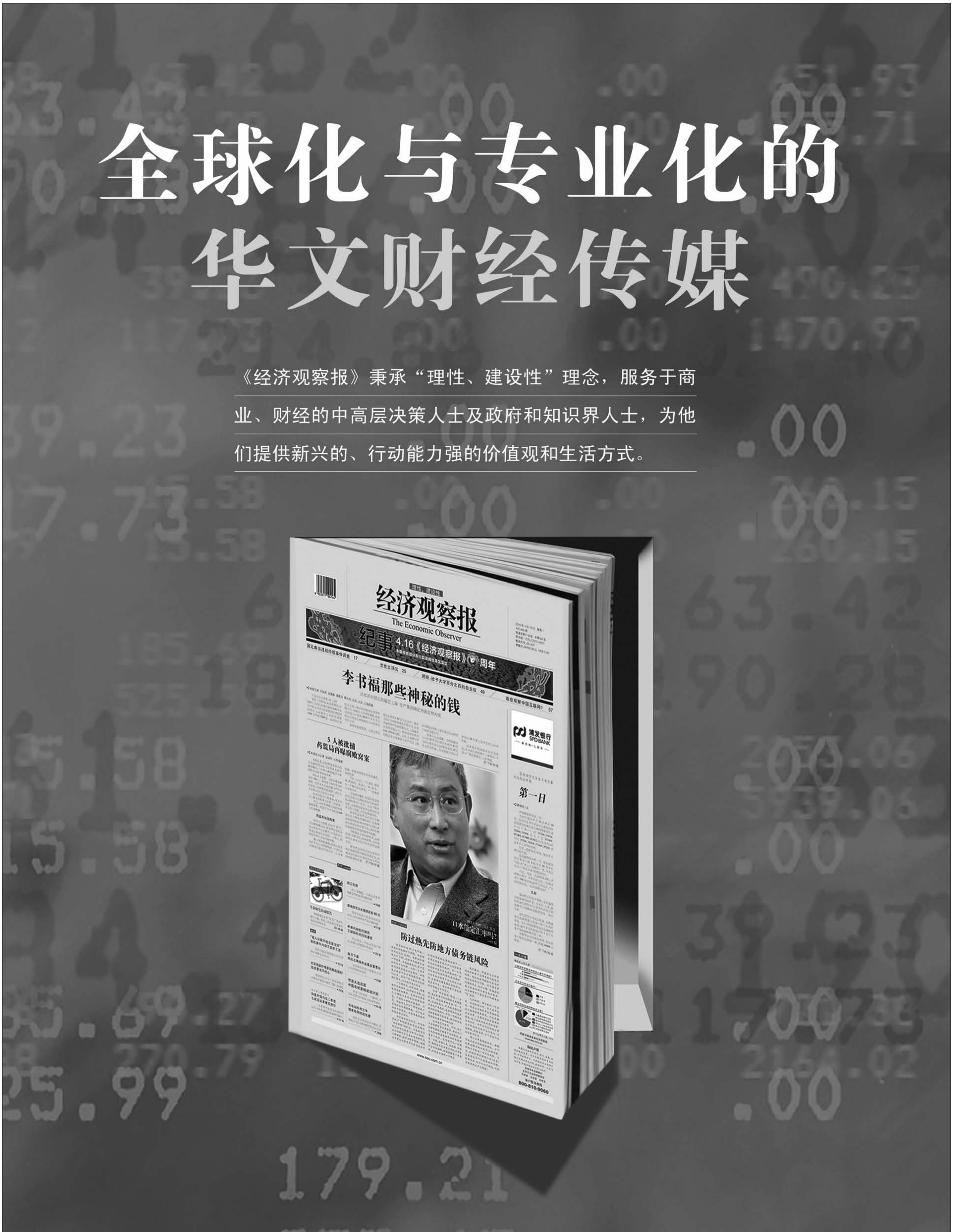
此后的四周,量价齐跌的现象依然在持续。

事实上,5月热销的楼盘,也大多依赖降价促销拉动。今年5月上海商品住宅成交面积仅约83万平方米,虽然较去年新政后的5月同比有160%的大幅上涨,但均价依然在开发商的预期水平线下徘徊。比如华润置地在嘉定南翔板块的中央公园,5月中旬推出一批房源,其网上参考价为2.7万—3.5万元/平方米,但佑威提供的数据显示,该盘当月176套房源实际成交均价仅约23826元/平方米。

近8周上海住宅成交走势



数据来源:世联数据平台



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185
报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

金科“借壳”落地

■ 本报记者 邬琼 广州报道

6 月 17 日,ST 东源发布公告,就其实现吸收合并重庆金科实业集团的现金选择权发出风险提示。重庆金科借壳 ST 东源步入最后阶段。

作为重庆市最为重要的房地产公司,此前重庆市市长黄奇帆在其任职副市长期间表示鼓励重庆两家大型民营房地产企业龙湖及金科上市。最终,龙湖地产于 2009 年 11 月于香港上市,而同期启动借壳 ST 东源的金科,却因证监会停批房地产 IPO 及借壳,并要求国土部参与房地产企业 IPO 及借壳审核的条件搁置一年。

时至今年 5 月 27 日,在大多数人认为年内房地产企业借壳及 IPO 无望时,ST 东源突然发布公告,其吸收合并金科集团已获证监会批复。

当日,金科集团副总裁李战洪随即在其微博中向外界公布了这一消息。

“金科同时做好‘两个市场’:销售市场、资本市场;企业发展则立足大西南、做大长三角、开拓环渤海。”李战洪在金科上市后随即表示。

重组及借壳

事实上,与大多数借壳意将资产逐步装入壳资源不同,此次金科借壳 ST 东源是一次性装入重庆市金科实业集团有限公司(以下简称“金科集团”),包括金科旗下全部地产及酒店等业务。

据《收购报告书》,金科集团截至 2010 年 10 月 31 日的总资产为 253.31 亿元,净资产 57.55 亿元,利润总额及净利润均为 1.62 亿元。此部分资产包含了金科旗下目前尚在运作的全部 33 家项目公司,在建项目 15 个,累计可售项目面积在 450 万平方米左右。

事实上,2009 年金科已经就上市对公司进行相关重组,其重组方案是将金科旗下所有地产业务均纳入金科集团。金科集团总裁黄红云则在此基础上成立金科投资,黄红云及其夫人陶虹遐拥有金科投资 60%及 40%的股权,黄红云及陶虹遐通过金科投资控制金科集团 24.55%的股份。

同时,黄红云及陶虹遐分别拥有金科集团 22.56%及 10.98%的股份。金科集团剩余的 41.91%的股份由金科管理层拥有。

ST 东源将金科旗下资产吸收纳入与通常房地产借壳重组并无多少异样,通过增发方式后,以股票换资产的方式进行:ST 东源将向金科集团全体 26 名股东以每股 5.18 元的价格增发 9.21 亿股用以购买金科集团 100%的股权。

ST 东源吸收金科集团之后,金科投资及其一致行动人(黄红云、陶虹遐及金科高层)将拥有 6.81 亿股 ST 东源股份,占总股份的 58.78%,而黄红云夫妇就将持有 ST 东源 48.57%的股份。

此次收购过程当中,尽管当前房地产市场状况不甚理想,但金科集团仍然作出未来三年归属于母公司股东 5.3 亿元、6 亿元、6.7 亿元的净利润。

战略

自 2007 年金科便预备上市,其当时考虑赴港 IPO 或在 A 股 IPO,但 2008 年金融危机到来,金科 IPO 计划搁置。

2009 年,第一大和第二大股东四川奇峰与重庆渝富迟迟未能就重组 ST 东源达成一致意见,直至奇峰方面找到重庆金科,决定引入金科重组 ST 东源后,渝富方面方才同意。

金科此时进入金融市场,较国内民营房地产企业大规模进入资本市场的 2007 年已经晚了两年。正是在这两年之中,和同样出身重庆的龙湖一样,金科开始走出重庆,布局全国。但与龙湖积极立足北京、上海等一线城市不同,金科转而主攻二、三线城市。

在此过程中,金科一方面通过房地产信托等融资方式在长三角二线城市展开布局,并借房地产信托进入北京市场。此外,金科则利用自有资金在西南实现重庆之外的成都等重点城市布局。

> 金科借壳 ST 东源突然被证监会批复出人意料,曾被认为是房地产融资开闸的信号

虽然 2006-2007 年,重庆金科被认为是成功避免周期性拿地的企业,但因进军资本市场不力,金科发展未如 2009 年上市的龙湖,迅速完成全国性布局。

也正是在此背景下,金科集团副总裁李战洪一再对外强调,金科未来的发展将立足于销售和资本两个市场。

但金科在资本市场上颇为不顺,2008 年,金融危机期间,金科曾对外表示,港股上市的核心是资金流入境内操作较难,需要时间差且融资成本较高,因此金科最终没有选择在香港上市而是选择在 A 股上市。

至于为何弃 IPO 而选择借壳,金科方面表示,IPO 难以获得证监会批准,之所以借壳是因为 ST 东源机会难得。未想,2009 年就在临门一脚之际,国内房地产企业上市突然遇阻,金科上市不得不搁置一年。

事实上,金科并非完全没有进入资本市场。2007 年之后,金科成功运作多个信托,并在无锡、北京等多地通过信托融资完成土地收购及项目运作,但信托多集中于项目运作,难以实现大规模扩张。

地产股融资开闸?

尽管获得进入资本市场的门票,但金科未来在资本市场上的余地依然让人担忧。一方面在于紧缩的金融政策,融资及再融资开闸无期;另一方面则在于越来越收紧的其他融资渠道。

此次金科借壳 ST 东源突然被证监会批复出人意料,曾被认为是房地产融资开闸的信号。事实上,在金科借壳 ST 东源之前,地产股重组借壳 SST 圣方、SST 兰光亦有成功。

但海通证券房地产行业分析师涂力磊认为,三个案例可以发现均带有特殊性。其根本特点在于重组申请过程均在 2010 年地产调控之前就已经进行,且 ST 东源在此前已经得到证监会获准重组的批复通知,只是具体批复文件一直未能取得。

此前,金科上市未能拿到证监会批复文件的一个重要原因是房地产企业上市,除证监会对资格进行审核外,国家要求国土部亦要对企业土地储备进行审核。

有业内人士认为,金科自 2009 年 8 月之后,进入土地审核程序,其土地审核过关之后,国土部将上市意见交给证监会,并由证监会批复其借壳重组方案。

但多数业内人士及分析师对 IPO 抑或再融资开闸抱悲观态度。金科上市,其资本市场的步伐或许从迈开之际便是艰难的。

地产“看空”说 难挡“热钱”暗渡陈仓

▶上接 37 版

收购增多

来自华高莱斯的统计数据,今年前 5 个月,在北京和上海,外资收购大宗物业的收购额近 250 个亿,按此速度,全年可达到 600 亿—700 亿,华高莱斯房地产研究中心经理王楠判断,这个数据至少比 2009 年和 2010 年增长了 30%—50%。

王楠认为,国内的房地产开发利润和成熟市场 3%—5%的利润率相比非常可观。尽管国内房地产的开发利润在不断地受到挤压,但这只是与以前相比。

基金活跃

住宅市场与商业地产目前正享受不同的待遇。

记者采访了仲量联行北京研究部主管覃晓梅以及 DTZ 戴德梁行投资部助理董事刘兵,作为全球代理行的资深人士,他们认为,外资近半年还是非常活跃的,对优质的商场热情最高。但覃晓梅提出:外资对住宅市场近期还是有所担心。

覃晓梅告诉记者,现在写字楼的投资回报率太低了,许多外资都觉得算不过账来,同时还要面对央企的激烈竞争,所以对商场的兴趣更大一些。

当然,商业地产便于基金的操作,同时受宏观调控影响较小,总体上会比住宅更容易成为境外基金的猎物。

相关人士告诉记者,最近德意志银行和麦格理分别成立了一只房地产基金,计划对中国地产业展开新的一轮投资。麦格理新成立的这家基金投资方向是商业地产。

除此之外,6 月的大型的投资也很活跃。麦格理集团旗下的 MGPA 亚洲基金 III 号 (MGPA Asia Fund III) 收购了成都凯丹广场(Galleria Chengdu)的 50%权益。成都凯丹广场新近落成,建筑面积为 53619 平方米。此外,加拿大最大的养老基金最近在南方某城市投资了一个购物中心,还准备在北方城市多投一些商业中心。“养老基金因为资金成本很低,只要求收益稳定,所以只要投资回报率在 6%—7%就愿意投资。显然,要在国内找到满足这种投资收益的房地产项目并不困难。”一位消息人士评论道。

无论是融资成本高一些的机会基金还是融资成本低的养老基金,他们的融资背景是美国较低的利率与宽松的银根环境,而国内开发商面对的则是持续的加息和艰难的贷款局面,这也成为了外资近期纷纷涌入的最重要因素。

亚洲资金汹涌

有趣的是,和欧美投行旗下的基金相比,来自亚洲财团下的基金目前非常活跃。

业内人士告诉记者:韩国 SK、三星,日本瑞穗的基金近期都频繁地拜访北京的地产业人士。当然,在中国投资最活跃的莫过于在中国扎根时间最长的新加坡凯德置地。这家野心勃勃的新加坡公司 5 月宣布:“未来三五年内,希望把凯德商用在中国内地的商场数量从 53 座发展到 100 座。这是一个相当容易实现的目标,鉴于中国庞大的人口基数以及多达 4 亿的中产阶层人群。”这个在全球管理着约 2500 亿元人民币资产规模的公司,目前近三分之一的市场位于中国内地。





编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

全球领导力新趋势 42
世界不同了,领导力也要适应这种新形势

传统生意和新电商的亲密接触 43
传统企业进军电子商务的原因是"上帝"已经变了

郑海泉卸甲 44
他被称为"香港金融界最富权势者"

陈一舟:每天都跟鲨鱼游泳

■ 张晶 / 文

一

"股市短期是投票器,长期才是称重机",在人人股价几近腰斩之时,陈一舟又搬出了巴菲特的这句话。

不久之前他也提过这句话,相信未来还是会被他反复提及——值此中国概念股的多事之秋。

那是在 2011 年 5 月 4 日,他终于站在了纽交所的敲钟台前。上市当晚,人人股价持续高企,市值甚至一度超越新浪。在随后的视频采访中,陈一舟按捺不住兴奋,这一天他已经等待了太久。这个互联网老兵,重新回到了舞台中央。敲完上市钟后,他在纽约的一家二手商店给自己买了块手表,88 美元,"好利市","作为 12 年奋斗的一个奖励"。

毫无疑问,风云变幻的中国互联网江湖之中,陈一舟一直是个标本式人物。他既是中国互联网江湖最早的闯荡者,又成为互联网新十年不可回避的主角之一。从最初创业、千橡危机到人人上市,他亲历和见证了互联网环境的巨大变迁,当然,这其中不无对其本人的种种争议之声。

上市前路演的时候,一位投资人问陈一舟,"你用什么证明你这间企业可以存在 10 年、20 年?而且能越做越好?"

"这个问题我至少想了三分钟。以前从来没想过。我跟他说,我们的确处在一个永远充满竞争的市场,得有长期打持久战的准备。马云有 102 年的计划,我有 30 年的计划。这个行业内,谁也不比谁好太多,就看你能不能撑得下去。就像扳手腕一样,有时僵持不下,都挺着,对手下去了,我就起来了。"陈说。

一个月后,在人人公司的上市庆典中,他挨桌举杯换盏。台上上演的是"植物大战僵尸"的员工真人秀,人人刚刚与这款风靡全球的游戏制造商宝开(POP-CAP)达成战略合作——"至少在这件事上,人人抢了 Facebook 的风头"。

这些利好的消息,却无法完全平息目前对人人的争议之声。6 月 20 日,陈用他带有轻微英伦口音的英文,向分析师解释不久前刚刚发布的财报。"上市时,我们对投资者说期待活跃用户可以每年增长 40%,就目前来看,这种增势很强劲,超过了最初所预计的每月活跃用户达 3400 万的数量。"


陈一舟 人人网 CEO CFP/ 供图

《福布斯》的记者 Kenneth Rapoza 在听取了这些讲述之后保守地评论,"人人或许并不像它股票表现出来的那样糟糕。或许某一天,某个人,会将这间公司列入'买入'级别。

二

此前,有人在天涯上撰文,称陈一舟为"互联网业未上市公司的最后一个大佬"。这无疑是赞誉,但却充满悲怆的意味。

1999 年,在互联网英雄最初跑马圈地的年代,陈一舟曾和两位斯坦福校友周云帆、杨宁联合创办名噪一时的 Chinaren(据知情人称,如今另两人,一人弃商从政,为北京市昌平区副区长,一人依然在手机搜索领域摸索)。Chinaren 完全可以作为中国第一代 SNS 的雏形,也让陈一舟清晰看到实名制社区的价值。然而最终,正如陈所回忆的,"最后一个浪起来,我们就跟上了,后来没一年,泡沫就破了"。2000 年 Chinaren 被搜狐收购之后,陈成为了搜狐的高级副总裁。

> 风云变幻的中国互联网江湖之中,陈一舟一直是个标本式人物。他既是中国互联网江湖最早的闯荡者,又成为互联网新十年不可回避的主角之一

这已经是泡沫破灭时最好的结局,自然不愿自此沦为平庸。两年之后,但他带着 30 万美金创立了千橡。但不幸的是,曾经助其崛起 SP 业务,很快却成了这间公司的致命伤。随后,千橡在对社区、视频、下载等一系列热门概念的搬用和转型中,先后遭遇挫折,裁员风波渐起,上市梦碎。他一度成了媒体中最典型的失败案例。曾报道他在那段时间里,经常在冰水中游泳来刺激自己,纠结砍掉哪块业务。

"公司在顺利的时候容易犯错,就像我们在 2006 年融到巨资。"那段时间,他就像是一个四处出击的猎手,大开并购之门。他极少把鸡蛋放在一个筐中,曾经尝试做过软件、游戏、社交网站……对于他来讲,有些领域闯对了,有些领域走了覆辙,就像是碰运气的游戏,"我能走到今天,运气占了 80%"。而如今看来,5000 万收购校内成为了他做出的最明智决定之一。

经历过多次蜕变,陈一舟开始学会反思自己。对于过去,陈一舟毫不避言,"我在互联网混了这么久,很坚强"。"每次都是在交学费,交了学费以后,希望学到的东西永远不要忘记"。

如果说有所受益,他从过去的经历中体会最深的就是"欲速则不达","以前千橡历史上每次高速增长以后,就是高速的下降。我现在对速度很保守,快的东西都不能持久。这点我怕了。"他说。

他又说,"现在我们对外说公司要做百年老店,其实在半年之前,想都不敢想。"

"做互联网公司非常危险,我们的成功是偶然的。你不知道什么时候商业模式就不行了,新的竞争对手就出来了,情况就变化了。跟我同期创业的人,倒下去的不少,爬起来并不容易。我是个异类,是第一批倒下去又爬起来中为数不多的"。

三

他运营着一间以真实人际关系为纽带的互联网公司,但他本人并没有那么重视人际关系。他并非一个活跃的社会活动家,甚至极少社交,几乎终日摆渡在办公室和家的两点一线之间。在一次在广州接受记者访问时,他说,"要不是答应了你们,我肯定早回北京值班去了"。

一个人的时候,他阅读大量的书,尤以人物传记居多。在看了描述乔布斯的一系列书之后,他只得出了一个结论,乔布斯是学不来的。的确,相对于一个真正意义上的"产品经理",在熟识他的人眼中,陈一舟更像是一个投资家,对资本运作的敏锐令他成功获得多轮融资。

另一方面,也不得不承认,在技术领域,陈是一个潮流观望者。接近陈的人曾评价说,和张朝阳相比,陈似乎更看得到未来。早在两年多之前,陈一舟就曾对张朝阳说,微博这条路可以走——其时新浪微博尚未成燎原之势,多数人对这一事物将信将疑,而搜狐自身正处于"奥运效应"带来的最好时光。后来的事情我们都看到了,当张朝阳"大鸣大放"再度出山时,搜狐已错失先发优势。

在公司内部,陈一向主张"极客文化",公司过道内经常会贴着不断更新的数学题,答出来的员工都会获得不菲的奖金。不仅如此,他甚至公开鼓励模仿。他非常推崇《技术扩散》这本书,"山寨无非是技术扩散的一种。现在大家都在互相模仿,我们也可以向社会化的媒体(新浪微博等)去学习,把一些好的内容集中起来"。

比起十年前的中国互联网,陈一舟如今面对的局面无疑更为艰险。这几年,公司内曾有员工总结陈一舟"一年有一怕":2009 年是开心网,2010 年是腾讯(开放平台),今年则是微博的强有力冲击。陈一舟也不得不承认这一点,"我们都是这么过来的,所谓见招拆招"。

作为一个互联网老兵,陈一舟曾在微博中感慨,"互联网第一代创业者们大多还在辛勤地工作着,不想退休,不想做工作以外的事。国外企业家创业成功后,相当一部分会隐退,去享受生活,去做慈善。eBay 的两个创始人,很早就全职去搞慈善了;比尔·盖茨在事业顶峰时全身而退搞慈善;Google 的两个创始人,天气只要好点,就溜出去冲浪了"。

的确,和中国互联网始终烈火烹油的竞争激烈程度相比,如此描述未免太过诗意。他曾经在一次演讲中表示,"年轻的创业帮们,永远记住,当你跑得很欢的时候,第一代互联网的老同志们那炯炯有神,永远不知疲惫的大眼睛,正在盯着你呢"。

如果说这么多年有什么不曾变化,或许就是他说的这一点,"在中国的互联网,我们每天都在跟鲨鱼一起游泳"。

我问他,这种危机感会消除吗?"永远不可能消除",他言之凿凿。"我现在思考最多的问题,就是如何和竞争对手一起,长期地生存下去"。

相关报道:

成为长寿的互联网公司,很难………43 版

链接

四个创业较有可能成功的方向

1.苦哈哈的事情。京东就苦哈哈的,一个 MP3,苦哈哈的送到楼上,赚不了几个钱。足够苦,互联网的老同志们看不上,但可能成功。你如果看到创业公司的 CEO 很潇洒,那他生活还不够苦,他做的事情如果值得做,马上会成红海;

2.离钱远。离钱远的事做的人少,不容易成为时髦;

3."重"资产的公司。光凭好的创意现在不够了,公司的资产必须足够"重"。视频公司里两个(已经和)即将上市的公司里,是该行业的融资王。优酷花了很多钱建 CDN,土豆买了很多服务器。商业上竞争时,这些"重"资产也是武器。同时,重资产公司不容易起来,本身就是个门槛;

4.把 IT 和互联网仅作为工具,而不是目的的公司。过去几十年 IT 和互联网的革命,得益最大的不是思科,不是戴尔,甚至不是 Google、Facebook,而是金融行业。金融行业要处理的大量数据,有了 IT 和互联网后生产力大幅提高。这个行业的总市值在金融风暴前占全球总上市公司市值的 30%以上,估计以后还得回来。这样的类似机会是大机会、大市场,懂的人不多,即使有再多竞争对手,也没大关系。(据 2010 年陈一舟在"创业邦"年会上的演讲)



全球领导力新趋势

■ 陈朝晖 / 文

全球化背景下，中国企业在世界上的地位越来越重要，而且中国自身就是全球化的一个重要驱动力。所以，中国的全球领导力培养需求日益强烈。首先，中国企业需要或正在“走出去”。中国的企业去海外开展业务的有很多，所以这些企业需要有国际化的视野，同样的，一家地处内陆的银行也要培育国际视野，因为这样它才能为那些有国际化需求的客户提供相关的服务。第二个原因是人民币的国际化，虽然目前还没有太多地涉及到我们的切身利益，但势头很快，必然会影响到企业在国际上的行动和选择。第三，从外企来看，它们也已经越来越离不开中国市场，来中国发展，与中国打交道，同样需要学习和发展新的领导力。

现在的世界跟以前不一样了，领导者需要有效面对四大挑战。我们可以用一个词 VUCA，来描述全球领导力的新维度，既动荡性（Volatility）、不确定性(Uncertainty)、复杂性(complexity)和含糊性(ambiguity)。动荡性是指全球的局势，包括政治、经济、军事等都趋向越来越动荡，变化剧烈；不确定性，是指很多事件都很难预测，偶然性强；复杂性是指各种力量、事件和噪音交织混杂；模糊性则是指真实与错误、理解和误解、原因和结果等的边界朦胧不清。我们所面临就是这样一个世界，领导力也一定要适应这种新形势。

我们将当前领导力的各项指标与五年后领导者所需要的能力进行比较，得出的结论是，无论在哪个国家、何种文化以及什么样的行业，五年后对领导者技能的要求与现在相比在各方面都有了很高的提升，其中最重要的一些能力包括：领导他人、战略规划、激发承诺和变革管理等；另外一些能力是在过去不被重视、在未来则至关重要的，如工作和生活的平衡能力。在 CCL，“家庭”的定义强调的是“关爱”一词，实际上已经超出了通常意义上的“家庭”的范围，就像我们现在在微博上“互粉”，实际上也符合关爱的内涵，强调一种关系。但我们以往所接受的教育和培训，包括管理和领导力培训，都没有考虑到这个社会生活当中最重要的一部分，教的只是一些技能和知识，但是人生最重要的东西，比如说怎么物色最好合作伙伴，怎么去找你的配偶，没人教过这些。所以把它提升为领导力关键能力之一，是有其道理的。

从领导力文化演变的趋势来看，随着世界越来越复杂、多变和不确定，对人的能力要求也越来越高，但是一个人不可能具备所有需要的技能，协作就会变得越来越重要。所以，未来的企业和组织必须发展一种相互依存的领导力文化。CCL（创新领导力研究中心）以往的调研对象主要是发达国家中比较成熟的企业组织，它们大多已经处于一种“独立型”的领导力文化阶段，即每个人都得到充分的授权，独立承担与各自能力相匹配的任务；在这一级别的领导力文化之下，是“逐级依赖型”，在我看来，中国目前的大多数组织都还处在这个阶段。一些外企的高管往往有这样的感受，就是中国籍员工一般都不会主动承担责任，只有让他去做的时候才去做。而很多国内企业的岗位职责需要写得非常细致，也是这个原因，员工总是要依赖于上级，必须有明确的授权和指示才会去做，缺乏主动性；领导力文化的最高形式是“相互依存型”，即每个人在充分承担自己的责任的同时，积极协助别人并从别人那里得到帮助，共同致力于组织共同的愿景。我们看到，在全球化的背景下，领导力文化必然从最低处的“逐级依赖型”向最高形式的“相互依存型”演进，这对组织架构的变革要求很高，是一个管理变革的过程，要在短短的五年内完成这样的转变，对于中国的企业来说，确实是非常大的挑战。

管理者要有效应对全球化的挑战，实现管理变革和领导力的提升需要有更宽的视野和强大的头脑，杜绝狭隘。在更新技能的同时，更要有全新的思维，将阻碍发展的潜规则曝光并摒弃，这一点对我们中国的组织尤其重要。组织变革尤其需要领导者个人的变革，而且转型不是“软技能”，更是硬功夫，这已是大家的共识。



华盖创意 / 供图

> 在全球化的背景下，领导力文化必然从最低处的“逐级依赖型”向最高形式的“相互依存型”演进，这对组织架构的变革要求很高，是一个管理变革的过程

CCL 的创始人 H. Smith Richardson 最核心的两个理念是：第一，领导力不是天生的，是可以学习的；第二，机构的进步，关键在于不断地培养在职员工的领导力。所以，有了全球化的需求，也有了提升领导力的理念之后，有什么具体的途径来培养领导力？目前虽然有各种各样的领导力测评工具，但 Smith 同样认为，这些工具不仅仅要提供员工晋升的衡量标准，更重要的是帮助他们不断学习和提升自己。而领导力培训所起的作用，不应是单纯地教授知识和技能，而是改变一个人，改变他的观念、习惯，帮助他形成一套新的、优秀的观念和习惯，这是一个漫长的过程，要靠自己，靠别人的压力和影响、监督和反馈。要达到这样的目的，培训的一个很关键的前提是，为个人营造一种非常开放的、安全甚至舒适的环境，在这样的环境中，成员会和诚恳地和别人分享经历和想法，通过他人的反馈，慢慢地自我了解，因为领导力很重要的一项，就是自我意识和管理自己的能力。Smith 另外一个重要的理念是，领导力最主要的学习是在工作和经验中得到的。通过培训和经验，领导者最终要具备的是领导力的四大要素：自我意识、快速学习的能力、影响他人以及很强的沟通能力。

领导力的培训可以分成几个步骤，从领导自己到领导他人、领导管理者、领导一个部门，最后领导整个组织。并不是说一定要在管理者职位上才具备领导力，任何人通过影响力和沟通能力都可以领导自己或他人。

从培训的角度，可以分成不同的阶段或者专项来进行。所谓专项培训是指针对一些现代组织所需要的关键能力，进行专门培训。诸如战略领导力、有效团队领导力，女性领导力、HR 专业领导力等。中国境内的外企普遍存在的一个问题是，管理者往往是总部派来的外籍员工，中国员工在向管理岗位晋升方面很难。而对于企业而言，要想在本地获得长久的良好发展，管理团队必须有一定的稳定性，外籍管理者很难真正留下来，更重要的是他们不了解中国。但中国员工又有天花板的限制，中国人不是不行，而是因为文化和自信心的原因，没有向上的通道，这时我们的研究就有一种借鉴意义。回到我们的基本信念——领导力是可以培养的，把一个中国员工变成一个外企的领导是完全有可能的。

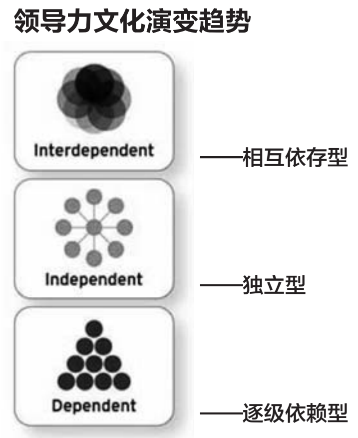
中国要真正融入全球化，在国际上获得受尊重的地位，创新是很重要的，因为我们依靠人口红利和低成本竞争优势的年代已经过去。那么，企业如何培养领导者的创新领导力？营造一个很好的创新环境很关键。比较一下世界各个著名创新领导力研究和培训机构，比如 CCL 的创新领导力专项培训项目、斯坦福大学的创新研究实验室、伊利诺伊大学的领导力培训项目以及伦敦和巴黎等地类似的机构，我们会发现它们有一个共同点，那就是对创意设计行业的借鉴。一直以来，商学院对管理者的培训都是以理性分析为核心，基于数据和事实，注重过去的经验，有固定的模式，鼓励快速决策、强执行力等。这些都被证明是商业上的成功技能，并在潜移默化中形成一种思维模式和文化。但是要创新，这些就必须改变。如何改变？商业不是艺术，艺术家依靠感性、直觉，不用去想经济效益，但有一个行业是将左脑和右脑综合在一起的，它既要谋生营利，又具备很强的创新特征——它通过帮助企业把产品推向公众，表达一种价值观，让公众接受一种理性和感性的平衡，这就是创意设计行业。企业要从传统的管理模式向创新模式转变，最好的方式就是借鉴创意行业的思维方式。

比如，创意设计更多地是解释一件事情或现象，它所使用的思维技能是关注，创新领导力因此可以提倡深刻洞察的能力；创意设计往往要经过反复多种方案的尝试，使用的思维技能是认真游戏，那么在领导力培养方面，则可以鼓励不断地探索和实验；又如，创意设计要求整体性思维，把握观念，那么应用在商业和管理领域则是综合思维，而不是将事物分割成几块进行分析，在这点上，中国人的整体思维是强项，如果应用在企业的创新领导力上，将比习惯理性分析的西方管理者更具优势。（作者系创新领导力中心大中华区合伙人，本文根据其在 HRA2011 年度大会上的演讲整理而成）

领导力技能的重要性对比

现在	将来（5年后）
73% 领导他人	89% 领导他人
64% 战略规划	86% 战略规划
63% 变革管理	86% 激发承诺
64% 资源丰富	82% 变革管理
62% 激发承诺	82% 资源丰富
60% 快速学习	81% 参与式管理
60% 决断能力	79% 快速学习
57% 建立和修复关系	77% 竭尽全力
57% 处变不惊	76% 生活与工作平衡

领导力文化演变趋势



创新领导力 对创意设计行业的借鉴

创意设计	创新思维技能	创新领导力
解释	关注	深刻洞察
拟人化	拟人化	利用个人经历
重设	想象	比喻
尝试	认真游戏	探索与试验
协作	协作探寻	鼓励不同观点
总体思维	雕凿	综合,而非分析

从经验中学习
——中国领导力报告

■ 本报记者 张琪 北京报道

创新领导力中心（CCL，Creative Leadership Center），是一家总部在美国的提供领导力教育、研究以及咨询的非营利性专业机构。在美国的《商业周刊》对商学院和一些专门的研究和培训机构的排名中，领导力的专项研究领域，CCL 位列第一。

这家机构的创始人 H. Smith Richardson 曾是一位成功的企业家。在成功地将 Vick Chemical Co. 从一家小药店发展成为一家知名跨国公司后，Smith 开始思考这样一家家族企业的持续发展问题，尤其是看到它们常常由于接班人问题而遭遇失败的时候。于是，他将大量的财富用于资助学者和行为科学家们来研究领导力和创新的课题。1970 年，创新领导力中心成立，三十多年来，Richardson 家族一直是这个机构主要资助者。

创新领导力中心的命名和愿景与它的创始人的信念密切相关。Smith 认为，很多企业最终的失败，都要归因于管理者没有认识到新的环境的变化，并作出调整。组织所需要的领导力并不止于现在和短期的未来，而是一种视野更加广阔和长远的创新领导力。这样的领导力不仅仅关注利润、市场和战略，更关注企业在社会中的位置。而这样的领导力只能来自那些 Smith 口中的具有“国际思维”（cross-country thinking）的人。

在 CCL，35 年来，有一个问题一直都是研究的核心：管理者在其职业生涯中会经历怎样的学习、成长和转变过程？在行业内，这项著名的研究被称为 Lessons of experience，简称 LOE，即“从经验中学习”。这项 20 世纪 80 年代发起的研究近年来已经在 CCL 内部和世界很多地区重复进行，包括美国、日本和荷兰，针对的人群多种多样。2006 年，此项研究扩展到了印度，新加坡等亚洲国家。2007-2008 年，CCL 和中欧国际工商学院共同开展了 LOE 中国项目，并发布项目报告《培养 21 世纪的中国领导者》。

在报告的摘要中，研究者介绍了研究的目的：世界各地都需要卓越的领导力，尤其是像中国这样快速发展的国家。如何才能为在中国经营的公司培养更多优秀的领导者呢？有没有哪些经历可以让他们更快地成长?要想成为优秀的管理者，他们需要吸取哪些经验教训?

LOE 的研究方法是关键事件法，即收集领导者在其成长过程中经历的关键事件，了解他们在这些经历中学到的经验和教训，最后得出事件和经验的一般联系，找出那些对培养领导技能最重要的方面。

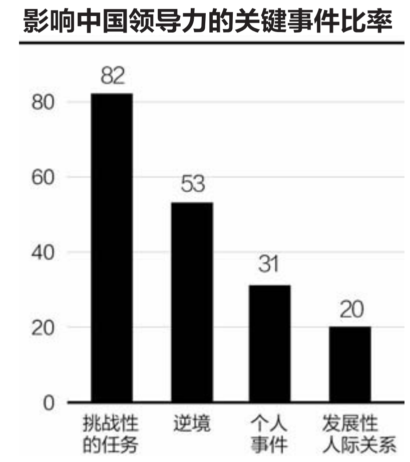
LOE 中国项目通过采访 6 家中国企业（包括国企和私企，分布在制造业、金融业和 IT 行业等）的 55 名高管，总结他们所经历的关键事件和得到的关键经验，发现中国的领导力发展有三大推动力：（1）挑战性的任务；（2）发展性人际关系；（3）逆境。这和在其他国家得到的结果大致相同，但有一些中国特有的特点。具体来讲，受访人提及频率最高的七大事件是：扭转局面、职位扩展和升职、新任务、组织变革、典范人物的影响、错误和失败、早期的一些个人经历。例如，一位管理者在调查中说道：“我记忆犹新的一件事，是又一次我做完一件东西，然后又把它倒掉，这是我这么多年来一直都忘不掉的一件事情，当时我们做了四罐酸奶，正好是中秋节晚上，5 月 8 日，又不能让员工感觉到是损失，所以趁着晚上，把这些酸奶全部倒掉”。显然，这样一个“错误和失败”的经历，在这位被访者的职业生涯中留下了很强烈的印记。

从这些关键事件中，这些受访者将学习到三个方面的经验，那就是更好地自我领导、领导他人和领导组织。研究者们将调查分析出的 357 个经验分成了 19 大类。这 19 个大类又被分成了三个领域，其中 44%与自我领导有关，32%与领导他人有关，24%与领导组织有关。并对几个最重要的经验进行描述，有超过 25%的受访者都提到了这几个经验。一位受访者用这样的方式描述了在团队建设方面所获得的一个重要经验：“通过这次经历，我发现团队和团队建设其实很重要，我学会考虑团队不同成员中的个性和优势、劣势，怎么安排他们在团队中的分工，知道这个人跟那个人千万不能放在同一个地方”。

最后，报告总结了从这些事件和经验的关联中得到的一些启示，并提出那些对于中国管理者有特殊价值的方面。

首先，不同的事件对于管理者的培养具有不同的作用。例如，从“组织变革”这类事件中主要能学习到管理价值观、激励员工和沟通等方面的经验，而“工作扩展和升职”这类事件可以给管理者提供多样化的学习机会，主要涉及五个方面，从管理价值观到自我意识。这表明扩展工作范围可能是帮助管理者学习多种领域的知识和技能的有效途径。 ▶下转 43 版

影响中国领导力的关键事件比率



跨国对比研究：影响领导力的关键事件

	中国	印度	新加坡	美国
上司	20	47	53	41
扭转局面	46	31	19	33
扩权与提升	30	25	44	25
横向调动	22	27	39	10
新任务	20	37	25	12
纯个人因素	24	58		
危机			33	
与利益相关者打交道		24	36	
错误	28			
跨文化		27		
课程与培训	15	14	11	9

中国领导力经历的重要事件

挑战性的任务(CA)	发展性人际关系 (DR)	逆境(AS)	个人事件(PE)
扭转局面 *	典范人物 *	错误和失败 *	早期经历 *
职位扩展和升职 *	辅导和反馈	冲突	课堂学习和培训
新任务 *		管理问题下属	
组织变革 *		降职	
轮岗		艰苦磨练	
职业转变		个人创伤	
初做领导			
跨文化经历			

* 受访人提及频率最高的七大事件

中国高管学到的经验

自我领导	领导他人	领导组织
管理价值观 *	沟通 *	建立体系和制度 *
新知识 *	激励员工 *	变革管理
自我意识 *	团队建设 *	客户导向
持之以恒	人性化管理	规划
自我改进	人才培养	战略决策
责任感	关系管理	执行和运营之道
自信心		

* 受访人提及频率最高的七大经验



传统生意和新电商的亲密接触

■ 李晶 / 文

仿佛间,电子商务再次回到了10年前的狂热。京东商城融资15亿美元,超过100亿估值甚至是国美电器的两倍。"几年前,投资人对电子商务的概念没那么热衷,这个行业的整体发展也像'盲人摸象',投资人心里就更没谱。现在这么火的原因很简单,投资人自己和身边的人都开始在网上买东西,他们发现必须参与这个行业的收获了。"好乐买CEO李树斌说。

新电商(电子商务的简称)究竟有多火?看看传统生意和电子商务的亲密拥抱就知道了。今年初,运动品牌李宁公司投资1000万美元用于开拓美国的电子商务市场。李宁公司的一位员工回忆说,2008年6月一天早晨,新成立的李宁电子商务公司的办公室像证券交大厅一样人声鼎沸,成百上千的服装、鞋类和配件产品将在李宁官方网站开始销售,这是李宁公司与电子商务接触的初刻。而在此之前,李宁公司曾做了一个调查,淘宝网上的李宁产品网店已多达700余家,销售额达5000万。

"上帝"在改变

"虽然越来越多传统生意开始进军电子商务,但是目前绝大多数企业的电子商务销售额只占其总销售额的极小部分,一些甚至还不到1%。即便是电商业务做得最好的李宁、百丽等品牌,线上销售额与线下相比也是沧海一粟,线下每年有几十亿销售、而线上不超过100万的品牌比比皆是,这样大的差距导致的结果是传统生意在这个市场中投入还不够大。"国内知名电子商务平台服务提供商——中搜CEO陈沛说,2003年即涉足电子商务的国美,曾经放言要做中国第一家电门户网站,而今却被京东、新蛋等一批纯电子商务企业远远甩在身后,这其中存在着一些问题,使得企业电子商务运作的效果参差不齐。他指出,"传统企业进入电子商务核心环节要经历流程再造,不然所谓线下的优势将难以发挥出来。"

不过,让传统生意恐惧的是那些线上品牌正在疯狂增长,比如创立刚刚三年的服装品牌凡客诚品的增长已经飙升了300倍。数据显示,2010年,我国社会消费品零售额增长14.8%,而网络零售市场的增长速度是其6倍。正因为如此,众多零售业开始了B2C反击战。最近,国美电器发布了网上商城底价运动与云战略,表示将以绝对低价战略攻入家电网购市场。根据计划,未来2-3年内网上商城将占其销售的10%以上,意味着销售额超过100亿,并将占据中国家电网购市场容量的15%以上。但是即便如此,人们仍然怀疑这个传统零售巨头是否真能阻挡来自互联网新贵们的强大攻势。

易观发布的《2011年第1季度中国网上零售市场季度监测》数据显示,今年1季度,中国网上零售B2C市场交易规模达到470.7亿元,其中,淘宝商城和京东商城占据了逾四成市场,而新蛋、苏宁易购、易迅和国美库巴网则挤入了前十。

"想在B2C网购市场分得一杯羹,早已不像几年前那么容易,价格战、渠道战、物流战、售后战、品牌战、营销战……这些都已经不是电子商务公司或零售企业可以轻松驾驭的。"陈沛说。

最新消息,当当网、卓越网、京东商城价格战升级,部分书籍价格已低至39折。5月20日,京东商城CEO刘强东在微博上宣布全新图书计划,全部少儿图书4折封顶促销。随后当当网和卓越网也加入价格大战。目前,当当网已推出"3万种图书39折销售"活动;卓越网则推出了"少儿图书5.5折封顶"活动,其中万余种畅销书实际售价仅为书籍定价的4折。事实上,这场价格战的最大受冲击者并不只是电商本身,传统书商的利益受到了更大的挑战。

据预测,今年将是新电商"井喷之年",B2B电子商务交易额预计将达到4.8万亿,超过2010年中国电子商务市场交易总额4.5万亿,同时2010年B2B电子商务企业营收已达95.5亿,使用第三方电子商务平台的中小企业用户规模突破1400万。

传统生意进军电子商务的原因是"上帝"已经变了。在数字时代长大的年轻人已成为了主流消费人群,这推动了传统生意必须做出改变,比如线上、线下的产品设计风格、价格、推广方式等都要有所不同。

艾瑞咨询的杨伟庆则认为,未来的趋势是产业分工将越来越细化,传统零售业的优势在于供应商管理、物流配送、售后等,而将在电子商务领域遇到的技术、运营、人才等问题抛给专业的电子商务运营商进行管理,这样的方式对初涉电子商务领域的零售企业而言更加明智,有利于帮助其系统解决互联网进程中遇到的难题。

> 在数字时代长大的年轻人已成为了主流消费人群,这推动了传统生意必须做出改变,比如线上、线下的产品设计风格、价格、推广方式等都要有所不同

"不过,问题的关键是,当企业规模小或投入费用比例低的时候,零售企业将怎么布局电子商务?"陈沛说。

制鞋厂商百丽的有关人士介绍说,目前,百丽的电子商务除了研发、生产、质检是在传统的百丽流水线上进行,其他的销售、库存、物流、退换货全部都是电子商务公司来完成。"我们做电子商务的目标不是从100亿元中分出1亿元在互联网上销售,而是从第101亿元的生意开始做。比如,我们现在还在网上开发了两个全新的网络专供品牌INNET、法雷诺。以INNET为例,其风格走的就是甜美、可爱以及款式多样的路线,更符合网络上25岁以下年轻女孩的喜好。"有消息称,百丽正准备投资20亿与百度合作开放平台。

玩法不对

"传统企业进入电商领域难免有局限,需要一个逐步的过程。现在传统企业进入互联网角色的步子慢了一点。"新电商初刻CEO许晓辉表示,"谁更懂得互联网,谁就能在这场战役中胜出。"在一些传统企业看来,凡客CEO陈年并不懂服装。但互联网业界一致的看法是:陈年毫无疑问是很懂电子商务。他几乎像卖书一样在卖服装。因此,虽然不懂服装,但凡客照样能在服装市场叱咤风云。

陈沛认为,由于传统渠道和电商渠道的差异巨大,因此,一些企业在进军电子商务的过程中,将出现了渠道整合不畅、消费纠纷增多等等水土不服的状况。来自CNNIC的一份报告显示,截至去年底,我国中小企业中进入互联网的比例达到了92.7%,拥有独立网站或网店的比例更是超过了43%。但在这些拥有独立网站或网店的中小企业当中,超过58.8%的中小企业网站更新频率在一个月以上,而拥有分工明确的专职团队进行电子商务运营的中小企业更是不到22.5%,这种普遍低下的电子商务运营状况,显然很难通过电子商务为企业创造应有的价值。

面对传统中小企业在电子商务市场的这种尴尬局面,上海复旦大学管理学院刘杰教授指出,其症结在于玩法不对。绝大多数购买者选择电子商务的最主要原因是低价位,而其次才是网络购物带来的便利体验。一些电商认为,目前不赚钱没关系,只要投资稳定,圈住了买方,争取到足够的市场占有率,利润总会流入口袋。这种观念,更让在电商领域如履薄冰的传统企业感到迷茫。单独以价格为优势的经营模式,一旦失去了这个最大的优势,买家一定会返回传统渠道。

"事实上,电子商务的真正主体不是平台,更不是资本,而是应用电子商务的传统企业。"陈沛指出,"低价格竞争是对新电商发展的严重阻碍。长期的低利润率会使得品牌创新节奏缓慢,质量控制逐渐放松,售后体系不完善,甚至投诉与日俱增。而如果一系列问题得不到及时解决,可能会进一步造成传统企业对于电子商务的前景没有信心,从而难以做到充分投入。"

从经验中学习

▶上接42版

其次,可以根据受访者提到某个事件的频率来评估其重要性,也就是说,经常被提到的事件是重要的学习机会。在所有事件中,"临危受命"这类事件是提及频率最高的事件,因而是培养管理者时需要重点考虑的问题。

第三,根据事件的性质,人们可以从不同的事件中吸取不同的教训。例如,坚持不懈是从"临危受命"事件中学习到的一个典型经验,这类事件强调解决问题和救火。"工作扩展和升职"是帮助管理者学习不同职能和技术领域的知识的绝好机会,因为工作范围扩大要求管理者学习这些新技能。新任务能够帮助管理者培养客户导向意识,因为开发新产品和进军新市场经常要求管理者更加重视客户。

第四,从多种事件中都可以学习到的一条经验是管理价值观,即指导管理者行为的一些原则,包括公司利益高于个人利益、诚信、公平和透明。这表明在中国,管理者最需要学习的经验可能和价值观及原则有关,而这些可能正是中国在市场化过程中迷失的东西。

LOE中国项目研究了领导者学习、成长和发展的复杂过程,得出的结论对中国发展领导力具有一定的指导意义。在刚刚过去的5月,CCL又做了另外一项研究,将中国、印度、新加坡和美国的LOE项目研究结果进行了横向的跨国比较,得出了一些很有意思的结果。例如,在发展性人际关系这个关键事件中,从上级身上学习的重要程度,美国是41,新加坡是53,印度47,中国只有20,这说明我们的领导需要更多地分享自己的成功经验,向下级员工做更多的辅导;在扭转局面这个关键事件上,中国占的比例是最大的,其他国家相对低,所以有时候坏事也许会转变成好事;个人因素在中国比较重要,在制度比较成熟的社会,则可以忽略不计;在危机中学习,中国基本没有,新加坡反而很高,这可能与小型国家天然的危机意识有关;与利益相关者打交道,印度和新加坡在这方面的锻炼很多,而中国公司和股东、社会、政府等利益相关者的互动较少,不利于管理经验的提升;在错误当中学习,中国在这一项上很高,说明我们的企业一直在错误当中成长,扭亏为盈这样的情形很常见;最后是培训,在全世界都不高,因为大家都知道,在提供领导力方面,培训的作用其实很有限。



(本文的调查性结论以及所使用图表和数据资料均来自CCL)

| 访谈 |

成为长寿的互联网公司,很难

经济观察报:这么多年,你觉得中国互联网江湖用几句简单的话来概括是什么?你认为在这些互联网业内的创业家和企业家当中,自己处于什么样的节点?

陈一舟:从我的角度来说,我是在1999年那轮冲浪中倒下的,后来我站起来了,接着冲浪,站到现在。我们的危机感还是很强的,如果浪停了怎么办?或者是你的技术比较差,真的被其他的竞争对手踢下去了怎么办?

从这个角度来说,我觉得永远要对新崛起的产品和公司保持一种足够的尊敬和畏惧,长江后浪推前浪,在我们这个行业里持续不断的动力是非常强的。作为一个冲浪的人,我们跟几大门户或者是中国的互联网所谓的"三座大山"相比,实力并不弱。我们一方面要关注新技术,一方面要关注大公司和我们的竞争关系。

如果问对互联网行业怎么看,我觉得是此起彼伏、逐步上升的过程。就像煮汤一样,一下子这个地方鼓起来,一下子那个地方起来,水平面逐步往上涨,十年前的泡和十年后鼓起来的肯定不一样。要想成为一个长寿的互联网公司,我深刻的认识到比成为一个长寿的银行不知道要难多少倍。我们正好选择了这么一个难事,没办法,只有做下去。

经济观察报:你和Charles(张朝阳)的差别在哪里?

陈一舟:大家的产品不一样,Charles赤膊上阵的做法是对的,做微博和门户就该这样做,要把自己变成生产力。你要身先士卒,这是一定的。我认为还是科学技术产生生产力,我们做的事主要是靠更好的产品,待在家里搞产品就可以了。

经济观察报:在你看来,互联网的下一个大趋势是什么?

陈一舟:现在有一个最大的趋势,所有人都看到了,我也没有什么独特的看法——无线互联网的出现。过五年后,50%的互联网用户通过视频手机来上网。那个时代的巨大改变,对现有大公司来说,一半以上都可以消亡了,也会有新公司崛起。产生一块钱新的价值,要干掉十块钱老的价值,这是一个负和的东西,不是零和游戏。当然,这是比较悲观的看法。乐观的看法是,损失一块钱老价值会产生一块钱新价值,总消费会增加,但纯利不会太多。

经济观察报:开放都快成了中国互联网的一个显学了,你对这个概念怎么看?

陈一舟:过了三年以后,开放模式被更多公司所接受,特别是去年的3Q大战以后,腾讯也认识到必须要更加的开放,这对他们来说这是一个机遇。开放是一种竞争策略。现在很多公司谈开放,实际上能采取这种竞争策略的公司不是特别多——要么你有流量,比如360,要么你有用户关系,像人人网、腾讯。当然,这也许会导致中国互联网的寡头统治更加集中。

郑海泉卸甲

■ 本报记者 刘真 香港报道

“你随时可以结束,但你却永远无法摆脱。”在离职前的最后一次记者见面会上,郑海泉,这位汇丰银行的首位华人大班(香港对洋行经理的称谓)用老鹰乐队的 Hotel Canifornia 中的歌词,表达了自己对于汇丰银行这个他工作了 33 年的公司的感情。

香港《南华早报》认为郑是能和李嘉诚比肩的“香港金融界最富权势者”,他在其 30 多年的银行家生涯里,见证了中国的改革开放,也推动了汇丰在中国内地市场的发展。刚刚进入汇丰的时候,郑海泉是在财务部工作,1986 年便成为汇丰银行首席经济研究员。1987 年香港股灾前夕,郑海泉发表研究报告点出原因,报告发表后的第三天,股市暴跌,但银行却因为郑海泉的报告躲过一劫,而这也被市场认为郑海泉后来被委以重任的关键原因。

1998 年,郑海泉调任恒生银行副董事长兼行政总裁,当时正值亚洲金融风暴,但郑海泉带领恒生一步一步走出泥泞重回增长轨道,从 1999 年推出“增值管理”策略,到后来积极拓展内地业务,再到 2003 年恒生股东总回报达 106.3%,退任的他承认在恒生的这七年也是压力最大的时期。

2005 年郑海泉出任香港上海汇丰银行亚太区主席,成为汇丰集团 139 年以来首位华人大班,之后汇丰在内地业务不断拓展,成为中国内地最大的外资银行,也验证了当时外界对此的解读:汇丰在中国市场的发展需要一张亚洲面孔。郑海泉直言:“中国一直是汇丰发展的重点。”



郑海泉 汇丰银行亚太区主席 PHOTOTEX/ 供图

不过,对于汇丰在亚洲,尤其在内地的发展,郑海泉不愿意将其归功于自己,“我一个人能做什么?全是团队的。”他对自己的成功轻描淡写,认为有今日无非幸运二字,自己只是内地事务的开局人,打开闷局后同事再来具体操作。他说:“汇丰一直给我不同的工作和挑战,我是比较幸运的,但一定要求自己尽心尽力工作。”

有一件事提起来,郑海泉很自豪,那就是带领汇丰在中国农村的发展。2007 年 12 月湖北随州曾都汇丰村镇银行有限责任公司正式开业,汇丰也继而成为首家进入中国农村市场的国际性银行。

郑海泉回忆道,2006 年银监会联系他说现在村镇银行推不动,问汇丰为什么不做。“当时我并不知道自己可以有权力来做这个。”郑海泉说,接到消息后便马上向董事长建议,他说:“农民历来是最受苦的,现在经济好了,不多为农民做一些事情都对不起历史;虽然做这件事赚钱不多,但是有意义,只要有一个合理的回报,低一点都没关系。”后来董事会全票通过,支持郑海泉的建议,而这也是他喜欢汇丰的主要原因,企业有责任,眼光要放长远。

郑海泉平易近人,尊重对方是他的原则,这些年他走过亚洲不同国家。“我每到一个地方,都要跟员工见面握手,虽然有的只是见过一次面,但汇丰的很多员工我都认识。”他说,汇丰文化很自由,没有人搞特殊待遇,每次出差也都是自己提着行李跑来跑去。

现在的郑海泉担任汇丰总裁顾问,不过他表示目前还是休息阶段,而这次也是他最后一次接受专访。

> 被称为“香港金融界最富权势者”的郑海泉,在其三十多年的银行家生涯里,见证了中国的改革开放,也推动了汇丰在中国内地市场的发展

经济观察报:你认为汇丰目前哪里做得不是很完善?你希望汇丰成为一个怎样的银行?

郑海泉:坦白说现在环境不同了,业务发展永远是有风险的,当然回想起来也许有些投资是错误的,但是现在很难说那个时候不应该做。经济发展永远是有周期的,我们能做的是如何灵活应对这些风险。经验要学,历史教训要学,汇丰经历过很多,比如金融风暴,我们还是做得挺好的,赚得少了一点,但没有找政府救,也做得不错了。

经济观察报:你对中国银行业的发展现状、监管模式及产品创新如何看?

郑海泉:我觉得是不错的,内地跟外国不同,是一个比较独特的经济体系,也不能完全跟西方一套。有一段时间,我看一些文章谈到中国的发展模式为何能够避免这次的金融风暴,里面就讲到中国的金融的经济体系也有自己的好处,政府参与成分虽然多,但干得就比较快,不用花很多时间去找共识,去看市场反应怎么样。到底哪个经济体系比较优先,要让学者专家慢慢看。我觉得内地连续 30 年每年都有 10%的经济发展,真的很了不起,中间当然有通胀的一段时间,但你从一个体系转到另外一个体系,这些问题已经算是很小了,成就很大。

经济观察报:人民币国际化正在推进,同时国内金融市场又不开放,面临资本管制,你如何看待这个问题?

郑海泉:我跟其他人的看法没什么区别,人民币会成为一个国际化货币。虽然国内金融市场不开放,但要一步一步来,开放是有代价的,金融的东西太快了收不回来。货币很难控制,因为每个人都在参与,开放要慢慢来,特别是基本层的开放,看现在 90%金融市场的买卖,外汇、期货方面都在炒卖,跟经济关系很少。举个例子,以前期货都希望真正用家能控制风险,现在却是炒家当道,比那些用家更大,就是本末倒置了,一定要小心一点,金融破坏力量很大,当然对真正的经济参与者就要尽量方便他。

中国是经济体系大,但综合水平仍然落后。不能说我们是全球第二大经济强国,不能看每个人 1 块钱加起来就 13 亿了,要根据自己国家需要来进行开放,不是说我很大了,就必须要承担很大的国际责任。国际责任要承担,但要看国家的真正力量。当然我们有很多外汇储备,但现在国家发展需要多少资金?我们国家现在有很大进步,但很多地方还面对很多挑战,帽子太大,很难戴下去。

经济观察报:香港期望成为中国的人民币离岸中心,而新加坡等地也很有兴趣,对此你有什么看法和建议?

郑海泉:它们有这个需要也应该让它们发展,我觉得没有问题。新加坡也应该发展,但是你不能给新加坡香港没有的优惠。当然,离岸人民币对自己国家金融政策、货币政策、汇率政策影响也要考虑,因为在其他地方就不能控制了。比如你要收紧的时候,它不收紧怎么办?现在离岸规模还很小,要看长远,看对国家货币政策、汇率政策有什么作用。香港现在人民币规模和出路都太小,应该再开放一点。所以怎么样去发展香港人民币业务,也是一门学问,我希望将来多一点投资渠道,而不只是存款。

经济观察报:上海推出国际板,对香港来说是危机?中国的未来会存在一个金融中心还是多个金融中心?

郑海泉:我想是有竞争问题,但上海和香港唯一的竞争在于股票市场,比如公司上市挂牌方面,让公司自己选就好了,竞争对中国也是有好处的。不过上海和香港银行业是没有竞争的,因为服务对象并不一样。

金融中心方面,上海和香港就够了,金融中心需要市场接受,不需要太多,但如果是就一定要好,发挥作用并监管得好,不要出事。你看欧洲有多少金融中心?亚洲有多少?新加坡、香港、连东京都是日本自己的。北京现在已经是政治经济中心了,深圳,也不要搞什么中心了。城市发展要看他们本身经济,本身的努力怎么样,这个让市场去决定。









编辑：丁力 e-mail:dingli@eeo.com.cn | 美编：赵刈

南海局势中的政治智慧 47
动武永远是争取国家利益的最后选项
财政购汇的三条筹资通道 48
公共财政的事情，要经由程序才能决定，才知道最后的结果
理想主义者的毁灭 49
为什么原来本来是同一战壕里的战友，却要扼杀其他人的革命精神

与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金
Harvest Fund



纪念建党 90 周年
(1921-2011)

中共党史研究：迷雾渐开的九十年

■ 李可玉 / 文

从嘉兴南湖的濛濛烟雨中一路走来，到今天中国共产党已走了九十年。而关于中共党史的“研究”可以说从它诞生就开始了。举一个例子。中国共产党的创建是“苏俄输出革命”还是中国人独立自主的产物？这个问题现在还有学者在研究并且有观点分歧。西方和俄罗斯的学者多倾向于认为是前者，也有部分学者认为是在陈独秀等人的坚持下“独立自主”地建党的。

其实，对这个问题的争论，几乎可以说从中国共产党一成立就开始了。比如，共产国际代表马林就一边怀着一腔“国际主义”热情帮助和指导这帮雄心勃勃的人召开一大，一边不住地抱怨这个党是个“早产儿”，“幼稚”得很，是共产国际这个“助产婆”打了“催产素”后细心接生才落草的。而蒋介石直斥中国共产党“不是中国的产物，乃是苏俄共产帝国的‘螟蛉’”。

这种看法当然遭到中共党人的驳斥。1943 年共产国际解散时，中共中央发表声明，在简述中共产生的国内背景之后说：“假使本来没有共产国际，中国共产党亦必将应运而生，这是历史必然的定律。”到了 1981 年《关于建国以来党的若干历史问题的决议》，则表述如下：“中国共产党是马克思列宁主义同中国工人运动相结合的产物，是在俄国十月革命和我国五四运动的影响下，在列宁领导的共产国际的帮助下诞生的。”这个阐述平实准确，也没有避讳共产国际的作用，至今还是站得住脚的。

回顾历史，中共党史研究的开展与政治空气的状况有紧密联系。中共历史上第一次系统地大规模学习和研究党史，是在延安时期，作为整风运动的前奏和酝酿。以后毛泽东多次号召并掀起学习和研究党史的活动。但较为正规的逐渐摆脱政治过分束缚的党史研究，还是在改革开放之后步入正轨的。在这个过程中，随着思想不断解放、文献不断公布，不断有研究禁区被打破，由此历史迷雾逐渐拨开。

一、经过长期考证探讨，破解中国共产党“诞生之谜”

这是中共党史研究中的一个有趣的“谜”。党究竟是哪天成立的？这犹如一个人不记得自己的生日一样，令人纠结。经过多位学者多年研究，一大的开幕时间已基本达成一致，即 1921 年 7 月 23 日，但闭幕时间却依然众说纷纭，有 8 月 1 日、8 月 2 日、8 月 5 日等说法，有待继续考证。还有，会议代表到底是 12 人还是 13 人？现在基本敲定为 13 人。事实是，这个当时全国只有 50 个左右共产主义组织成员的小党，诞生在兵荒马乱之中，会议仓促而秘密，中间还转移了会场，装作旅游团在船上才把闭幕式开完，会议结束后代表匆忙离开。不久，因遭搜捕，所有大会文件全部丢失或销毁，会议代表的记忆又十分模糊，这次会议情况逐渐成谜。

1957 年，戏剧性的转机出现了。这一年，苏共中央将原共产国际档案中的中共驻共产国际代表团档案如数移交中共中央，存放于中央档案馆。人们在这批档案中发现了几份俄文的一大会议文件，大致还原了一大的主体面貌。这批文件被转译为中文，编入文献集后，研究者大量引用。尤其是其中的《中国共产党第一个纲领》和《中国共产党第一个决议》，被看作是一大通过的标志中国共产党成立的最重要的文献。

2001 年，日本学者石川祯浩的《中国共产党成立史》一书出版。作者宣称：“本书的学术水平将超过中国为纪念中共成立 80 周年而计划出版的有关中共创建史的最新著述。至少，在回归历史现场，审慎考证史实方面不会落于人后。”作者搜集了中、日、俄等国的大量有关文献，在对比分析的基础上对中共创建前后的历史提出了一系列新见解，印证了他的学术自信。2006 年中国出版了该书中译本。

近年来，国内学者也普遍更加重视严格的原始资料研究。如李玉贞对《中国共产党的第一个纲领》和《中国共产党的第一个决议》俄文本和英文本进行了精细的文本分析后，提出它们极有可能并没有在会上通过，而仅仅是供讨论的草案，甚至可能只是一个向共产国际汇报的材料。

▶下转 46 版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.27
编辑:丁力 e-mail: dingli@eeo.com.cn 美编:赵刈

中共党史研究:迷雾渐开的九十年

上接 45 版

再比如为什么党的主要创建者陈独秀、李大钊都缺席了一大呢?有人研究指出,是因为当时陈独秀、李大钊认为党在 1920 年已经成立了,开会只是马林张罗的一个共产国际看重的仪式,加上事务繁忙就不去了。如北京小组接到会议通知后,认为是小事一桩,相互谦让一番后,由两位北大学生张国焘和刘仁静赴会。总之,当年党的创建者们似乎都没有预见到一大在中共党史上的重要意义。

关于一大的研究越深入,越发现它的真实情况远远不如想象中的神圣,比现在规模庞大的全国党代会差得太远。这可能会让一些人觉得扫兴,但人们由此可以去深刻体会一个后来十分显赫的大党的草创时期的复杂和艰辛。

二、翻开尘封的共产国际和苏共中央档案,重新审视中国共产党与共产国际的关系

共产国际是由列宁创建的国际共产主义运动指导机构,与各国共产党关系密切。但中共党史研究中长期对此重视不足,尤其在强调路线斗争的年代,除了批判王明"教条主义"是打着"共产国际路线"旗号搞宗派统治外,对其他"错误路线"的批判都不怎么提共产国际。

关于共产国际对中国共产党指导的作用,建国后周恩来曾有一句比较经典的评价:"两头好,中间差。"两头是指大革命时期和抗战时期,中间是指土地革命时期特别是王明、博古负责时期。抗战时期好理解,当时共产国际已经快解散了,不再直接向中共发指示,基本尊重中国党自行处理本党事务。但大革命时期情况就复杂了。长期的主流观点是,代表大资产阶级、以蒋介石为首的国民党右派背叛革命,导致国共合作破裂,大革命失败,是因为当时党的领袖陈独秀犯了"右倾投降主义"错误,向国民党右派妥协退让的结果,由此还得出"知识分子立场软弱"的结论。这个结论其实是 1927 年中共"八七会议"上由共产国际代表罗米纳兹宣布,以后长期沿袭的。

多年以后,共产国际和联共(布)大量相关档案陆续公布于众,大革命历史的书写才得到应有的调整。多位学者潜心梳理史料后发现,国共合作中,共产国际服从于苏俄国家利益和革命实用原则,选择了扶助国民党的对华策略,强迫共产党协助国民党工作,不允许共产党谋求国民党和国民政府中的领导地位,甚至联共(布)顾问鲍罗廷公然向他们提出:在现今的民主革命阶段,共产党人就是要甘于给国民党"做苦力",至于"当主人"则还在看不见的将来。

陈独秀本是中国思想界精神领袖,一直宣称"要独立自主地干",岂能忍受处处受制于他人?于是他又是与鲍罗廷争执,又是与党内同志开会讨论,又是向共产国际远东局写信申诉,甚至要求撤换鲍罗廷,但最后总是困于中国共产党是共产国际的一个支部而听从鲍罗廷的主张。大革命后期所谓陈独秀向国民党右派的"三次大让步",包括在国民党二大、中山舰事件、整理党务案,都有共产国际代表在里面起着关键作用。等到国民党右派羽翼丰满、实力在握,与共产党决裂的企图已如黑云压城的时候,共产国际才发出让共产党予以坚决抵抗的训令,可惜为时已晚。所以这一头的"好",经过大量学者的文献研究,发现要打很多折扣。

大革命失败明白无疑地显示了共产国际对华策略的严重失误,但共产国际却把一切罪责全部推到中国共产党身上,特别是党的领袖陈独秀身上,说是因为他违犯了共产国际训令的结果。这就与联共党史有点关联了。当年斯大林一心扶助土耳其的基马尔民主力量进行民族解放斗争,不料基马尔革命成功、建立政权之后立马调转枪口反共反苏,使苏俄的一番努力血本无归。但斯大林没有接受这个惨痛教训,在中国革命问题上不顾托洛茨基等人的坚决反对,又寄希望于资产阶级政党国民党,提供了大量物质和军事援助,结果又一次惨败。斯大林顿时遭到党内反对派的严厉指责,要求他为此承担责任。斯大林急于摆脱困境,维护个人和共产国际权威,不惜把中国党的领袖陈独秀推出来作为替罪羊。

近些年的研究还表明,正是由于想尽快让中国革命再次轰轰烈烈搞起来,好让人们忘了大革命失败这一幕,斯大林指导中国革命的方针转向农村土地革命时,仿佛抓了一副"虎狼药",一个急转弯,导致中国共产党一反大革命时期的"右","左"倾错误一个接一个,一个比一个"左",最后差一点把中国共产党葬送在长征的崇山峻岭中。这就是土地革命时期共产国际对中国共产党所起的"中间差"的严重负面作用。

当然,学者们也能看到"外因通过内因起作用",多不避讳早期所犯错误的自身因素,从而对党从力量弱小、毫无经验、理论幼稚到发展成为一个成熟的政党的过程进行研究和总结。

三、去除重要党史人物身上不真实的"光环"和"污水"

在学者们坚持不懈的努力下,随着共产国际档案显示的中共与共产国际关系的真实情况逐步呈现,与之相关的陈独秀评价问题,也逐步向更加客观的方向转变。长期以来陈独秀在党史上都以导致大革命失败的"右倾投降主义者"形象出现,2002 年修订出版的中共中央党史研究室著《中国共产党历史(1921-1949)》则认可陈独秀是中共的创始人、五四运动的旗手,同时将他在大革命后期的"右倾投降主义"改为"右倾机会主义"。不久,又改为"右倾错误"。

毛泽东更是党史人物研究的重头对象。关于他的思想和生平的研究的逐步深化,首先是一个"去神圣化"的过程。比如,长期以来党史上都说遵义会议确立了毛泽东在全党全军的领导地位。上世纪 80 年代公布的遵义会议档案则显示,会上毛泽东只是当选为中央政治局常委,会后确定由张闻天在党内负总责,军事上则由周恩来负责,毛泽东是其助手。因此很多学者研究认为,毛泽东在党内军内领导地位的确立是一个复杂的过程,遵义会议只是一个起点。相应的,担任党的最高负责人长达十年的张闻天的历史足迹也逐渐得到研究者的重视。

毛泽东研究史可以说是"波澜壮阔"。在"文革"前盛行对他的个人崇拜,而"文革"结束后不久就出现了一股强劲的"非毛化"思潮,社会上议论纷纷。此时邓小平多次明确表示:发动"文化大革命"是毛泽东晚年所犯的严重错误,但不能因此否定毛泽东,否定毛泽东就是否定党的历史。在他的坚持下,《关于建国以来党的若干历史问题的决议》肯定毛泽东的功绩是第一位的,错误是第二位的。

历史证明了邓小平深远的政治眼光。后来毛泽东思想被确定为党的集体智慧的结晶,毛泽东被确定为中共第一代中央领导集体的核心。中共十七大正式将邓小平理论、"三个代表"重要思想和科学发展观作为中国特色社会主义理论体系的组成部分,而毛泽东思想则是该体系的奠基和前提。在最近关于"中国道路"的阐述中,毛泽东是对走到今天的这条"具有中国特色的道路"做了最早的成功开拓的人,是他先找到了"中国革命道路",对"中国建设道路"进行了探索,而后人们才能继之而开拓出"中国改革和发展道路"。因此在主流研究中虽然仍旧不采纳西方比较流行的"权力斗争"说,但也不讳言毛泽东的错误,将它们归于"探索中的曲折"、"开拓中的失误"、"应当总结的教训"之中。

再比如关于朱德的研究,这是一个平面人物逐渐立体化的过程。在人们的视野里,朱德是一个德高望重的长者,但形象有些模糊。经过学者们潜心研究,还原了一个在政治、军事、思想上都具有突出才华,在多次中共重大事件和决策中起到重要作用的真实的"总司令"形象。近年有人提出著名的游击战术"十六字诀"(敌进我退、敌退我追、敌驻我扰、敌疲我打)不是毛泽东而是朱德提出的,毛泽东只起了宣传作用。这个观点引起网上的激烈争论,也是朱德研究得到深化的一个表现。



1921 年 7 月 30 日晚,中共"一大"会议因遭法租界巡捕的搜查而中断,代表们分散转移到浙江嘉兴南湖,在一艘游船上结束了最后一次会议



马林 共产国际代表 CFP/供图



陈独秀 本报资料室



朱德 本报资料室

> 中共党史研究可以说是一个具有"中国特色"的文化现象:既是老百姓"渔樵闲话"的佐茶谈资,似乎还含有不少神秘成分(中国曾经历政治气氛深入骨髓的年代,至今余声未消),同时又是严肃的、对众多学者具有强大吸引力和挑战性的历史课题

四、收起历史伤痛,冷静梳理建国后重大党史事件

延安时期,毛泽东为了理清党史上的是非,曾独创了一个党的最高领导人亲自抓党史研究的范例,他亲自主持起草了中共中央《关于若干历史问题的决议》(简称"第一个历史决议"),梳理和评价了中国共产党建党以来的重要历史过程,特别针对对党造成了巨大危害、当时又成为党内不稳定因素的"王明路线"进行了总结,对于当时统一全党思想,巩固毛泽东的领导地位起到了不可估量的作用。这个决议是在大范围的讨论和中共中央领导人集体修改,得到普遍共识包括原"左"倾阵营人物认可之后,方才通过的。

几十年后的改革开放初期,由于长期"左"祸泛滥,党内思想一度混乱,并响起一片以"非毛化"、"重评毛泽东"为代表的"重评建国以来党史"的呼声。为了再次统一思想,结束历史是非的论争,以便"团结一致向前看",邓小平效仿毛泽东,主持起草中共中央《关于建国以来党的若干历史问题的决议》(简称"第二个历史决议")。该决议基调由邓小平定下,同样经过了党内广泛讨论,中央领导成员反复修改后通过。有趣的是,两次"历史决议"都由中共党内有名的"一支笔"胡乔木执笔。

到如今,三十年过去了,对建国后党史中的重大事件和人物的正式表述仍基本以第二个历史决议为准。但该决议对于建国以来党史的梳理和评价是从政治高度进行的,那些政治定论毕竟远远不能满足人们探求党史的浓厚兴趣。而建国后党史中很多较为"敏感",即负面东西偏多的历史事件,在研究中成为海外学者的热点,国内学者的难点,但多年来坚持不懈的努力还是取得了不少进展。

例如关于"大跃进"及相关问题的研究。如何估算"大跃进"之后的"三年困难时期"(这是官方的称谓,国外有人直称为"大饥荒")的人口死亡数字,曾经是"大跃进"研究中的焦点问题。而后,很多学者不再纠缠于具体数字和究竟几分"天灾"几分"人祸"的锥心追问,收藏起历史伤痛,开始更加冷静深入、全方位的研究,从社会史、文化史、经济史、心态史等角度"各个击破"。

历史事实清楚了,人们心中的评价自然客观。的确,历史永远比我们想象的复杂得多。有学者根据水文气象和粮食统计资料进行研究,认为 1959 年到 1961 年的确发生了较为严重的持续的自然灾害,并非"风调雨顺"。从农村粮食减产看,自然灾害大于决策错误;但从农村集中缺粮情况来看,决策错误影响远大于自然灾害。刘少奇通过调查得出的"三分天灾,七分人祸"的结论是成立的。可见严重灾害会迫使人们尤其是国家治理者对社会政治和政策进行反思。因此,天灾和决策失误纠缠在一起,反映了一个历史时期的"天人之惑"。

再比如 1962 年初著名的"七千人大会",处于"大跃进"和"文化大革命"的距离中点,可以说又是一个中共党史重大关节点,但长期以来缺乏完整研究。张素华著《变局——七千人大会始末》一书填补了这个空白。值得注意的是,该书出自历来观点正统谨慎的中央文献研究室。该书根据不少独家史料和访谈资料对毛泽东、刘少奇、周恩来、朱德、邓小平、陈云、林彪等重要党史人物的言行作了有说服力的剖析,并认为毛、刘对形势的不同估计,"打下毛、刘分歧的楔子",成为后来毛泽东发动"文化大革命"的一个"潜因"。特别是关于政治局常委、中共第五号人物陈云在如此重要的会议上为何没有发言的"悬案",书中有十分精到的分析。



1959 年全民大炼钢铁 CFP/供图



1962 年 1 月 11 日至 2 月 7 日在北京召开了扩大的中共中央工作会议(七千人大会) 本报资料室

五、继续揭示和解读"历史真相"还需努力

中共党史研究可以说是一个具有"中国特色"的文化现象:既是老百姓"渔樵闲话"的佐茶谈资,似乎还含有不少神秘成分(中国曾经历政治气氛深入骨髓的年代,至今余声未消),同时又是严肃的、对众多学者具有强大吸引力和挑战性的历史课题。

而作为执政党的中国共产党,也一如既往地重视党史普及教育和党史研究在政治上的重要功能。中央对意识形态领域的格外关注,从去年 6 月的当年 10 号文件《中共中央关于加强和改进新形势下党史工作的意见》可以感知,一个月后作为今年建党九十周年纪念活动"预热"的中央党史工作会议召开,中共中央总书记胡锦涛会见与会代表,分管党务工作的中共中央政治局常委习近平发表讲话,规格之高受到多方关注。

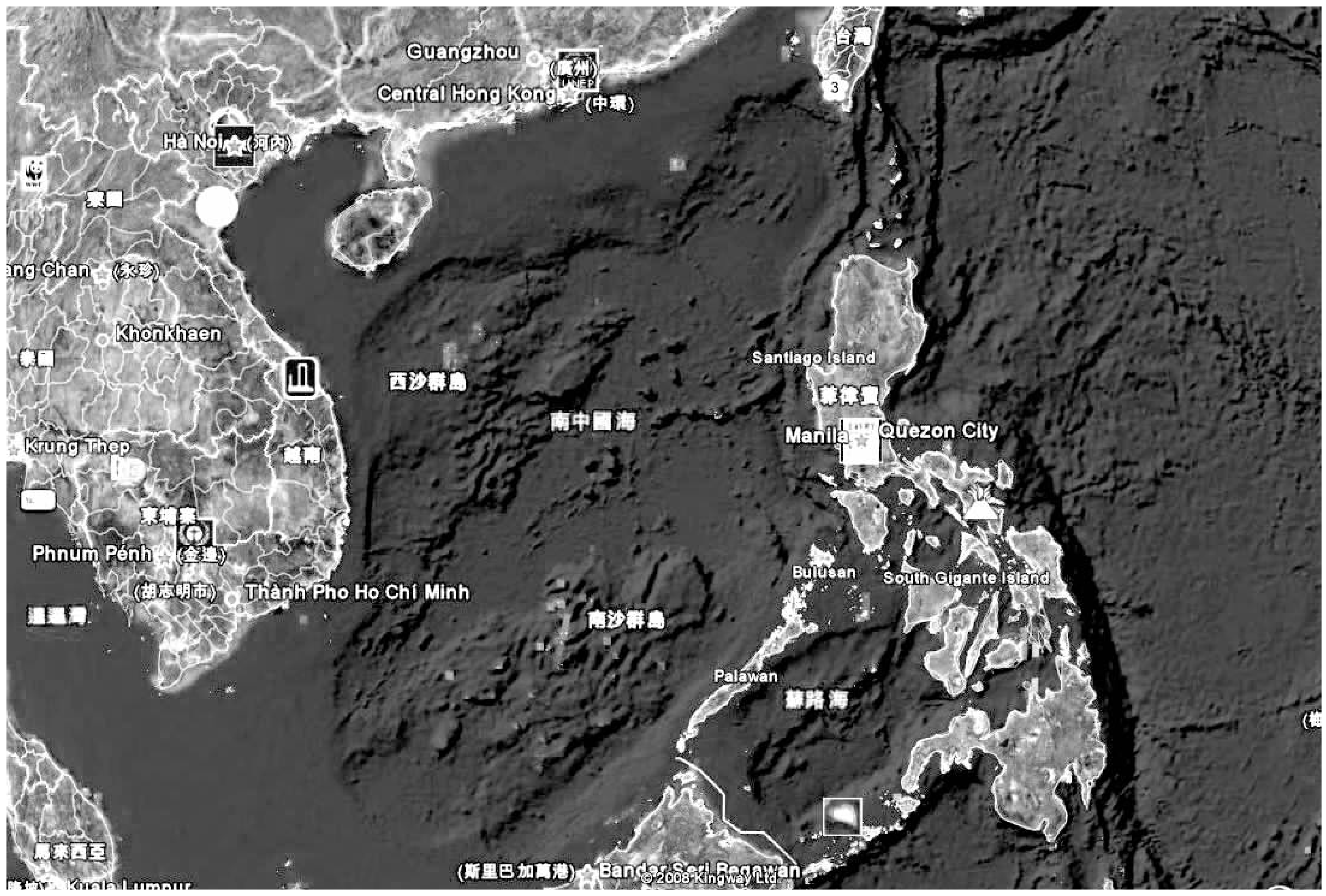
习近平讲话中的一些表达曾引起一些热议。如他谈到中共历史上的失误"是花了惨烈的代价的",有学者指出"惨烈"这个相当重的词,是过去中央领导人讲话从来没有过的,显示出正视历史的态度。同时,习近平也强调"坚决反对任何歪曲和丑化党的历史的错误倾向",反映出对社会上存在的两种思想倾向的忧虑:一种是对党史的否定和"妖魔化";一种是对现实的否定和"妖魔化",甚至有人呼唤"再来一次文化大革命"。

在目前建党九十周年纪念、回顾和研究的热潮中,作为多年党史研究成果的展示,中央文献研究室捧出积多年文献编辑心血的《建党以来重要文献选编》、《建国以来重要文献选编》、《三中全会以来重要文献选编》等重头文献系列,中央党史研究室则亮出了多人参与、费时 16 年编写的《中国共产党历史(1949-1978)》,中宣部等各家理论研讨会次第召开。

自然,热潮过后是平静。党史常常一不留神就成为社会热点和官方宣传重点,但揭示所谓"历史真相"是史家永远不可能彻底完成的过程。历史迷雾远未散尽,更多地为世人展露和解读党史上诸多事件的历史过程,还需要众多学者长期艰苦地"坐冷板凳"的功夫和保持政治清醒的定力。毛泽东早年曾云:"读历史是智慧的事。"诚然。

南海局势中的政治智慧

■ 乔良 / 文



缺少沟通有碍消解激愤

这些年来我们逐渐缺失了一种动员民众的方式。当年，通过传达文件，可以让大家学习和了解上面的精神。而现在上面和民间几乎不沟通，像南海纷争这样的大事，不是仅仅通过新闻联播或者请几个专家在电视上亮亮相，就能解决老百姓的认识问题。应该有一种内部的、只对自己国民的解释：政府为什么这么做？这么做的理由是什么？哪些问题是想让老百姓知道的（因为对领土和国家主权问题，老百姓有起码的知情权）？哪些东西是民间的误解？要把这些问题向老百姓讲清楚。

过去我们一有什么事，文件一级一级向下传达，最终会向百姓做出解释，这样老百姓就知道中央怎么想的，有助于澄清问题。即使不能全部解决知情的问题，也能让下面了解上面的态度。现在上下之间几乎没有任何沟通，只通过中央媒体对全民作解释。这样怎么可能做到官民上下一心？没有跟老百姓沟通的管道和方式，老百姓就会误解政府。缺少沟通实际是中国今天出现很多问题的根源所在，不管是社会问题、经济问题还是国际问题，最后导致的就是民间思想混乱，甚至可能民间与政府的对立。

今天是互联网时代，不想告诉老百姓的东西，他们完全可能从其他渠道获得，但实际上，老百姓掌握的信息和中央掌握的信息相比还是差得很远，这就是信息不对称。政府把掌握的信息全部向老百姓公开也是不可能的，但是政府起码应该把想让百姓知道的信息告诉他们。哪国政府都不希望老百姓总是处于情绪亢奋甚至情绪激愤的状态。那为什么不把那些可能消解激愤的信息告诉大家呢？所以我觉得这是政治执行力弱化的表现。像南海今天的问题，即使不可能像有些网民所希望的那样去解决，起码也应该把“投鼠忌器”的理由说给大家听。

话语权功课要做足

战争是解决争端的最后手段。除非万不得已，中国是不会在南海与各国兵戎相见的。中国的第一艘航母还需要几年才能形成战斗力。即使我们被迫自卫还击，在南海这个地方，也不适合航母战斗群的展开。

环绕南海的周边国家虽然对我国南海主权多有觊觎，但这些国家没有一个是大国，只有印尼算是中等大国，其他都是中小国家。今天，在中国崛起的过程中，西方人对中国的崛起越来越没有雅量，越来越没有胸怀。那么，哪怕你是捍卫主权的正当行动，西方人也会大造舆论，诬称你是以大欺小。西方这种欺骗世人的舆论能力一直相当强大，这可不是用“怕听蝲蝲蛄叫就不种庄稼了”这么一句话就能扛过去的事。因为它这种“舆论一律”所制造的伤害，远比我们在南海打上一仗获得的利益大得多。

首先，它会使你无法站在一个道义制高点上，去做你应该做的合乎权益的事情。美国人在这个问题上，就十分狡猾，四两拨千金。按说美国人有的是力量，但他并不在这里使大劲。美国人在南海问题上充分表现出用“巧实力”进行博弈的心机。它只是跟越南搞了一次联合演习，示范效应就出来了，然后就把与中国有南海争端的国家全都搅合在一起。共同达成一种潜在的共识来对付中国。中国人今天不能轻易地上这个当。不上当不等于不作为，但起码在你有所作为前，在话语权上，在分化瓦解对手阵营（它们肯定不是铁板一块）上先做足功课再说。不要什么工作都不做，让人一逼你就撸胳膊挽袖子，老拳相向。鲁夫莽汉是成不了大器的。

“主权在我”才是前提

现在，不管有多少因素制约我们出兵南海，一个最根本的问题还是思路不清。首先要清楚，南海问题既是历史问题，也是现实问题。光拿历史说事是不够的，还要面对现实。大英帝国还曾经是“日不落帝国”呢，今天不也缩回到他自己的英伦三岛去了吗？不要光顾谈历史如何，世界正在发生变化，有些变化是在你的能力已经弱化和缩小之后发生的。不能再拿最强大的时候的例子来说话，当年大清国和俄罗斯签订不平等条约之前，我们的版图比今天还大，但是那些领土丧失了。今天我们只能说那些都是不平等条约。

当然南海没有这些条约，但我们起码要弄清楚，有人出来说清楚，中国历来宣布南海是中国的海，或者南海大部分海域和岛礁是属于中国的，领海主张与今天的《海洋法》及《国际法》之间是什么关系？或者说，从国际法、海洋法的角度讲，有多少海洋国土属于中国，如何划界。我们首先要弄清楚，哪些部分铁定是我们的，哪些是我们掌控中，而哪些是属于我们却被别人占领了。不能笼而统之地说南海属于中国，“九段线”也必须一段一段地标注清楚经度纬度。否则，以其昏昏，如何能使天下人昭昭？这些讲不清，你就想动手，那就是师出无名，有理变无理了。

现在政府能拿出来的证据，是在上世纪五六十年代，胡志明公开表明，越南对南海归属于中国没有异议。越南人现在要推翻这个东西，在国际上属于赖账行为。如果越南非要耍赖，中国怎么应对？能不能也以牙还牙，把白龙尾岛收回来？这个岛位于北部湾中心，当年为了抗美援越，我们支援给了越南。越南耍赖，我们为什么不可以翻这个旧账？国际上的事就是这样，只要你承诺了，哪怕有一天后悔了，也不能轻易赖账。愿赌服输并不只是赌场规则，也是国际行为规则。政府应该首先把这些东西弄明白。如果只是发个声明，提个抗议，那没有意义或者意义不大。真正有意义的是把所有这些工作都做到家，把全部事情说清楚，然后再确定打算干什么，怎么干。

中国的口号是“搁置争议，共同开发”，其实前面还有四个字，叫做“主权在我”。只有把这句话的十二个字都说全了，我们才能准确理解小平同志的本意和深意。小平同志这话说了快 30 年了，争议没有搁置下来，共同开发也没有开始，“主权在我”反而备受威胁。对此有可行的对策没有？比如共同开发，在我看来，中国毫无疑问是这个区域里最有力量的国家，但最有力量不见得就能成为最有道义的国家，光跟着人家喊几句口号是不行的。要做出一些实际的设想、可行的设计，然后再跟人家去谈判。因为南海问题不是打一仗就能解决的。

> 在南海争端问题上，动用军队并不难，取得对某些国家的胜利也不难。难的是不能仅仅为了取得军事上的小小胜利，让自己在时下险恶的国际政治博弈中大大的丢分，这才是我们的顾忌

“王不可以怒而兴师”。这是出自兵圣孙子之口的古训，不能不听。世界上很多国家亡就亡在轻率打仗上，而这些国家几乎都是大国、强国。强大了就打仗，很多国家因此而亡，何况中国今天还在走向强大的半途中。别看美国人老在打仗，近 20 年里打了 4 仗，它可是很懂打仗的窍门：一是柿子专捡软的捏；二是师出有名，没名也要编个名出来；三是牢牢掌握话语权，大造声势，在舆论上做足功夫，把尽量多的人拉到自己一边来再说。

这对我们不无启示：你要打，就要打得有理、有利、有节。不打，起码你应该在“主权在我”的前提下，让周边各方坐下来，好言相劝也罢，威慑恫吓也好，反正你得让对手明白：要打，你打不过我；要抢，你也占不了上风，还不如把争议搁置起来，进行共同开发。各国把南海当作一个股份制公司，提出一个股份制方案，根据比例，划定份额，然后共同开发。共同开发也不是谁挨着谁就双边开发，而是利益均沾，每一方都在其中有股份，周边国家全都成为股东，大家的利益全部绑在一块，完全是资源共享。这只是一种思路，是否可行另说。但我认为要解决问题，总该先有思路。只有一个大前提不能改变——主权在我。有了这个前提，就使我们抱有在万不得已哪一天，最后行使特殊手段，收回主权的权力。

国际博弈没法摸着石头过河

菲律宾、越南是两个明显跟我们叫板的国家。他们要是捣乱成功，其他国家就会蜂拥而上。他们捣乱失败，其他国家也就会暂时消停。但是这都不意味着问题得到了解决。因为这个问题背后一直站着美国。如果没有美国，许多问题都好解决。但是后面站着美国，这就成了很棘手的问题。

毫无疑问，美国想要制衡你。起码是想迟滞你的发展，不让你发展得那么顺。进入 21 世纪之后，中国遇到的麻烦是越来越多了，这也反过来证明，中国比原来影响力更大了，重要性增强了。越是如此，制衡你的因素就越多，这使我们现在所处的地缘战略环境险恶。有些问题不是我们没处理好，而是别人有意找麻烦。而有些问题则是我们没有处理好。

没有处理好的原因有很多，一是我们没有经验，对可能发生的变化没有充足的认识和准备。在国内摸着石头过河搞经济是可以的，中国 30 年的成功也证明了这一点。但在国际上进行政治、经济的大博弈，摸着石头过河是不行的。因为你没有什么石头可摸，谁都是你的对手，谁也不是你的石头。摸着石头过河是把石头踩踏实了，你就可以过。但国际博弈中你想把谁踩实了？所以说，在国内可以，比如说搞试点城市，搞各种各样的试点，不行了就推倒重来，你有绝对的管辖权。但是在国际上，哪些问题可以推倒重来呢？谁在你的管辖之下呢？国际博弈这种综合大博弈，只能有预谋、有设计、有远见、有远虑地进行。有了这些准备，你才能参与到博弈中去。南海问题同样如此。

政治智慧远胜于动武

如果说改革开放 30 年，是考验中国共产党人经济智慧的 30 年，那么，未来 30 年，就是考验中共政治智慧和国际斗争智慧的 30 年。

我们在南海面临的是一场综合大博弈。如果仅仅是单纯的军事行动，我敢断定，哪个第三国也不会轻易插手。美国也不会为了帮助某个国家，跟中国大打出手。所以，我们主张和平解决南海争端，绝不是因为中国军人怕打仗。有人指责我们军人怕打仗是很可笑的。中国军人尽管已多年没打仗了，但中国人的战争适应能力是世界上最强的。这一点，我在老山前线冒着越军的炮击战地采访时，感触最深。许多十八九岁的毛头小伙子，几天前还听见炮响就趴在地上，几天后我与他们面对面时，他们已是一群在炮火下谈笑风生的“老兵油子”了。这就是中国军人！你们根本不必为他们怕不怕打仗而担心。

但是，“兵者，国之大事”。在南海争端问题上，动用军队并不难，取得对某些国家的胜利也不难。难的是不能仅仅为了取得军事上的小小胜利，让自己在时下险恶的国际政治博弈中大大的丢分，这才是我们的顾忌。这个分不是面子，甚至不是尊严，而是民族复兴、国家强盛的长远战略利益。为什么这么说？因为中国现在距离大国崛起的最后时刻还有几步之遥，而这个世界上有比南海诸国更强大的国家（而且不止一个），此刻正不怀好意地盯着我们，等着我们走错棋，下昏招。这些国家比当年八国联军更用心险恶。正因如此，我们才不能因小失大。眼下，南海有些岛礁暂时不在我们手中。等你强大了，自会有办法收回。但今天如因急于收回它们，而使那些怀有恶意的大小国家以此为借口，联手打压你，从而使你坐失继续发展、继续强大之机，那么，即使收回几个小岛又有什么意义？

网上有很多人追捧空军上校戴旭，却独独忘了戴旭告诫大家的，要警惕西方将中国肢解为七大块的阴谋。如果最终未能完成大国的崛起，而被人肢解的话，还能保住任何一个小小的岛礁吗？覆巢之下，岂有完卵？这才是既有血性又有理性的中国军人的隐忧。

退一步说，即使现在不得不动武，或者说出现了动武的良机，难道就没有别的更巧妙的方式吗？想想美国人在格林纳达、科索沃是怎么干的吧，再想想美国人用精确制导炸弹“误炸”中国大使馆的玄机，这些应对我们有所启发。

虽然我是军人，我信奉“军人天生为战胜”这句话，但我仍然确信，动武永远是争取国家利益的最后选项。特别是在南海这片各种利益诉求复杂交织的地域，更是如此。在上世纪 70 年代以前，南海风平浪静。那时候这地方还没发现大的能源储藏量。上世纪 60 年代末发现能源，70 年代开始被关注。但当时各国第一没有资源需求，第二没有开采能力，所以大家相安无事。现在能源越来越被各国当作崛起的关键要素，看着南海的油气资源，人人都在眼红，是不是自己的都想插一手。中东是谁的？不是也人人都在那里插手吗？

过去我们在深海开采石油技术上一直不过关，去年过关了。我们有能力在 3500 米水深的地方钻探石油了。可是，当你有了这个技术的时候，别人已经借助西方的公司和技术，在这里打下了上千口油井。我觉得中国和越南的冲突从根本上不是意识形态原因，而是利益。为了利益，可以打仗，也可以坐下来谈。互相讨价还价。但我们必须让对方明白（不管是越南还是菲律宾，或者别的什么国家），共同开发尚可以利益均沾，如果非要把中国逼到墙角，他们将鸡飞蛋打，什么也得不到。这一点，不光要靠军演来传达，在谈判桌上，也必须向各方讲清楚，哪怕发出最后通牒。当然，最后通牒有没有效果，还要看军队这张底牌硬不硬。你硬，他就可能坐下来跟你谈，你不硬，谁也不会理睬你。关键在于你如何传递“硬”的信号。这需要政治智慧。

（作者为空军少将）


中国海军建设中的南沙某岛礁　本报资料室


越南海军在蓬莱岛进行军事训练　本报资料室


菲律宾在中业岛上建的空军基地　本报资料室

财政购汇的三条筹资通道

——汇率与货币系列评论(46)

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



骤眼看去,在维系人民币兑美元汇率稳定这件事情上,国家财政是拿不出钱来把央行的基础货币替换下来的。原因简单:增速连年远高于经济增长的财政收入,却怎么也赶不过财政支出的增长。说来不容易相信,超高速经济增长的中国,在财政上多少年都是赤字。读者翻翻国家统计局年报就可以知道,除了2007年算例外,近十多年来我们的财政每年都是赤字。有变化的,只是赤字规模随国民经济增长而增长。1997年前的百亿量级,变成后来的千亿量级。今年人大通过的2010年财政报告,赤字第一次达到1万亿人民币。

以此看来,陈云先生当年斩钉截铁讲过的"永远不打赤字财政"(1988,见《陈云文选》第三卷),怕是早就被与时俱进掉了。倒也不难解释,公共资源没有铁的硬约束,那是永远"生者寡、用者众",出赤字是必然的结果。可以聊以自慰的,倒是中国的财赤水平放在当今世界里还算低的哩。东邻日本国,上一个全球经济的老二,公共债务超年度国民生产总值200%。全球老大美国呢?超100%。

财政都赤字了,还要出手购买外汇,钱从何来?何况还不是小数目:央行账上22万亿以上的"外汇占款",倘若倒在财政账上,中国的财赤岂不要直追发达之邦的水平?不算存量算增量,这些每年增加几千亿美元的国家外汇储备,差不多就是数万亿人民币。要财政出粮,有那么容易吗?

个人认为,国家财政赤字固然构成了筹措财政性购汇资源——以此支持人民币汇率稳定政策——的现实困难,但并不是无法筹措财政购汇资金的理由。财政购汇的筹资通道是存在的,让我分三点申论一番吧。

首先,哪些开支能够挤入财政开支的序列,由其相对重要性决定。所以,问题不在于财政有没有赤字,而是维系人民币汇率稳定的政策目标,相对于其他公共政策目标而言,究竟有多么重要?影响相对重大,也就是开支后收益巨大、不开支后果严重的项目,理应列入财政开支的范围。

维持人民币汇率的稳定到底有多重要呢?讲起来,重大无比。经济上一目了然:人民币对美元升值,中国庞大的出口部门的成本立马上升。那可不是一个小部门,而是创造了相当于GDP 30%以上产值、涉及几千万就业的最大的非农产业部门。沿海诸省的地方财政、就业与经济增长,从统计上看到今天也还是中国经济的发动机。以此而论,汇率对中国可算牵一发而动全身。再以当下中国经济在全球的地位而言——这是国内外媒体常常喜欢放到头条说事的——中国增长一旦减速,还不把全球闹他个人仰马翻的?

社会意义呢?中国出口部门的几千万就业,绝大部分是农民工。他们可没有签得终身劳动合同,下岗就要回家的。2008年美国金融海啸的冲击波到达中国的时候,据农业部门的一份调查,说2000万农民工一下子回了农村。狭小的耕地与不可比较的农业收入,如何容纳得下这么一支失业大军?容纳不下,社会还能保持稳定吗?

国际政治的意义更加伟大。须知,"人民币升值"是美国政客挂在口头的要求。倘若中国真的允许人民币对美元大幅度升值,那岂不是屈服于美国的压力?一位著名财经评论人在去年6月义正词严地指出,"中国应顶住人民币升值的压力"(见叶檀,http://www.ibtimes.com.cn/articles/20100619/renminbi-yetan_2.htm)!事情严重到关系国家主权,此论当然很快就成为舆论的主旋律。

把以上几点加到一起,维持人民币汇率稳定当然有资格列为我国最重大的公共政策之一。以众所周知、又被上上下下广泛接受的尺度来衡量,我以为与此公共开支,差不多应该排到仅次于国防和行政开支的地位。毕竟评论人的文字是挡不住任何压力的。真要"顶住人民币升值压力",非真金白银地掏出人民币、然后把进入中国的美元一律按目标汇率统统买下。国家战略由财政出粮,实在名正言顺。

财政预算不够,还有第二条筹资通道。大家知道,我国财政性资源并不限于预算收入,尚有大量国有资源的权益,如国企利润中应归国家股东分配的部分。粗粗看去,把国有权益纳入财政购汇基金,潜力还真的不小。

这里遇到一段公案。现在的国企不是改革前的传统国企,因为经历了结构性改制的风雨,大凡经营亏损和资不抵债的老国企,基本上都改掉了。留下来的,尤其是中央直管的大国企,不但不再亏损,而且盈利数在全球都排得上号。年景好的时候,仅央企利润就高达万亿人民币。这就引来一个热点问题:央企利润要不要上缴财政?

吵来吵去,结果是从国企把利润的10%交给财政开始,逐步体现国家的权益。批评者认为缴得太少,还应加大上缴的力度。国资委的回应,没上缴的那部分就算全国人民留在国企的储蓄,什么时候国家要用,什么时候拿出来就是了。

笔者从来没有呼应过要国企上缴利润的舆论。不是不该缴,而是以我有限的观察和理解,国企之所以能够产生大把利润,其中一个关键的制度安排就是经由"利改税"等一系列改革措施,使国企创造的利润可以不上缴。长话短说吧:正因为利润可以不上缴,国企才有今天的利润!看到人家腰缠万贯,高举国家权益的旗帜要求把利润拿过来花花,不是不可以,只是我担心,"创利上缴"制执行不了多少年,国企的利润也许就没了。因此之故,不要说利润上缴,就是对国企收入福利的种种干预,我以为也没有算好账。

> 公共财政的事情,要经由程序才能决定,才知道最后的结果。至于究竟多少机构和个人愿意买下稳定人民币汇率的债券,也要卖出后才知道。经验说,打口水仗的英雄,轮到掏钱表达主张的当口,临门一脚把球踢入自己门里的糗事,是可能发生的

但是,全民分享国企利润的潮流又不可阻挡。那么,有没有可以兼顾国企创利动力与国民权益的两全之策呢?现在有了,这就是让国企把尚未上缴的利润打入财政购汇基金。不过讲好还是两权分离,国企用利润购入的外汇,所有权是全民即国家的,但使用权还是归国企。如此安排,汇率稳定目标多了一份财政性资源的支撑,而国企的创利动力多少还保留着,至少比利润悉数上缴的要强。大国企有了自己可用的外汇资源,有助于他们走出去。我的观点,在国内多少还具有行政垄断地位的大国企,惟有走出去,走到没有行政垄断保护的环境里参与市场竞争,才可能真正打出中国国家队的威风。

第三条筹资通道,是财政专项发债,譬如就叫"稳定人民币汇率债"好了。设计好期限、利率和交易场所,国内任何机构和个人都可以掏人民币来购买。别人买不买我不知道,大名鼎鼎的蒙代尔教授是一定要买的。作为"人民币绝不升值"论的理论旗手,在实际上表达一点切实让人民币不升值的意思,总是应该的吧?当然蒙教授可能没有人民币收入,那就算了。但是其他有人民币收入的名家,包括上文提到的著名财经评论人,请不要客气,带头多买证明主张与行为一致,总不为过吧?

以上三大筹资通道,能不能凑够财政购汇所需要的资金呢?我算不出来。公共财政的事情,要经由程序才能决定,才知道最后的结果。至于究竟多少机构和个人愿意买下稳定人民币汇率的债券,也要卖出后才知道。经验说,打口水仗的英雄,轮到掏钱表达主张的当口,临门一脚把球踢入自己门里的糗事,是可能发生的。不过没关系,天无绝人之路,即便财政购汇的款项筹措不齐,还有别的办法,且听下回分解吧。

信守承诺才能走出去

法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn



上周末参加一个关于"中国走出去"的论坛,我得作简短发言,于是选了"经营者信守对投资者的承诺"为题。这既是公司治理的目标,也刚好与上期"信息不对称"的专栏承接,所以让我再作解释。

改革三十多年,中国早就"走出去"了。然而,什么产品先走出去,什么产品后走出去,有其规律。人们未必事先意识到这个规律,但它仍在起作用。结果是遵循此规律的企业走向成功,违背此规律的企业走向困顿。这规律就是:国人向海外出售的产品类型,一般地必须与国人具有的诚信程度相符,否则难以取得成功。

最先走出去的是有形的组装产品,如电饭锅、电冰箱、打火机、运动鞋,乃至个人电脑。这些产品的特点,是人们容易分辨其组件,较容易甄别其质量,而产品一旦出现质量问题,生产者也容易追溯整个生产过程,并精准地认定应该负责的生产环节和相关责任人。

由于较容易认定责任所在,较容易衡量过失大小,所以消费者对生产者的信用程度要求就比较低。换言之,即使生产者们还未能建立和健全信用体系,企业家去组织生产和销售"有形的组装"产品,还是不难在市场上存活和盈利。

接着走出去的是有形的管道产品,如饲料、牛奶和蔬菜等。这些产品的特点,是人们较难从产品的最终形态,分辨产品的组件。产品一旦出现质量问题,厂商就难以追溯并认定肇事的生产环节和责任人。例如,假如牛奶中含有过量的抗生素,那厂商就不容易分辨它究竟是来自奶牛、饲料、水源或是其他环节。

要解决这类成因的质量问题,不仅得靠生产者与其上游供应商之间形成良好的信用体系,建立恰如其分的奖惩机制,从而降低质检的成本,而且还要靠企业结构的调整,尤其是上下游企业之间的垂直并购或整合,才能从根本上解决问题。必须承认,在这个层面上,中国企业还有很大的改善空间。

而中国企业到海外上市,要带出国门的,就不再是有形产品,而是无形的管理、品牌、团队和责权模式,即"公司治理"。中国企业到海外上市,实质就是以转让部分股份的形式,出售其公司的治理结构,以换取投资者的资金。

股份公司的特点,是所有权和经营权的分离;而公司治理的核心,是确保投资者的利益与经营者的行为并行不悖,或者说如何使这两者之间的差距减到最小。换句话说,一套"公司治理"究竟好不好,就看经营者是否信守他们在以股票换取资金时对投资者许下的诺言。

> 中国企业要到海外上市,尤其是到美国上市,那么它们所面临的考验就是最艰巨的。这是因为,中国企业要跨过的,不是中国人给自己设定的门槛,而是经过百年摸爬滚打而自然衍生出来的美国门槛

问题是,由于经营者的目标、精力、经验和能力,均无法固化,所以"公司治理"这种产品不仅在形态上是抽象的,而且在时间上是易变的。经营者今天为投资者的利益呕心沥血,可能明天就为自己的私利打响了算盘。所以,企业经营者必须将自己时刻置于市场衍生出来的大量的监管机制之下,才能博取投资者持久的信任。

这些针对经营者而设计的监管机制,经过长期演化,已经变得高度精巧和复杂了。在公司内部,有"股东大会"和"董事会"、"匿名举报"或"实名举报"、以及目前虽被视为非法但实际存在的"内幕交易"和"卖空"等活动;在公司外部,有"证监会"和"交易所"的监管,有"会计师事务所"和"证券评级机构"的审查,有熟悉行业运行规律的同行在虎视眈眈地等待的"并购"的机会,当然还有"股东集体诉讼"等法律途径。

虽然表面上错综复杂,但这些措施的实际功效,有一个核心指标,那就是它将如何处理"股东(shareholders)"和其他"利益相关者(stakeholders)"之间的关系。也就是说,股东的地位摆得越高,利益相关者(包括企业员工、供应商、分销商和社区其他团体等)的地位摆得越低,企业对投资者而言就越诱人,它对投资者的说服力就越强。

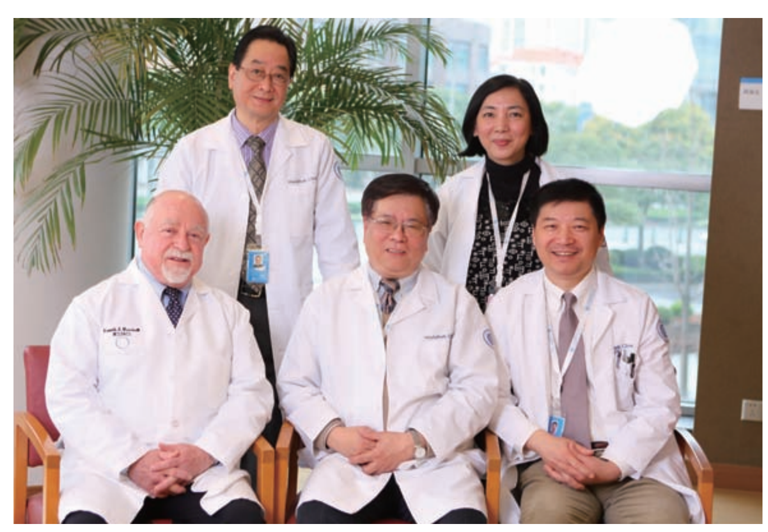
有一个现象值得注意,那就是日本、德国、法国、意大利等西方国家的大公司,往往是由家族、财团、银行和政府持有,而美国的大公司,却更多地由数目众多的中产阶级持有。在学者们提供的解释中,有一种较有说服力,那就是日本和欧洲,公司治理结构较不透明,股东地位相对其他利益相关者的较弱,所以这些公司只能吸引数目较少而注资较多的实体参与投资;而在美国,公司治理结构清澈,股东地位比其他利益相关者高得多,所以在美上市的公司,更经得起"信守承诺"的考验,更能说服数目众多而注资较少的实体参与投资。

假如这种解释是正确的,那么今天中国企业要到海外上市,尤其是到美国上市,那么它们所面临的考验就是最艰巨的。这是因为,中国企业要说服的,不是个别家族、财团、银行或政府官员,而是为数众多的散居在美国乃至世界各地的中产阶级;中国企业要跨过的,不是中国人给自己设定的门槛,而是经过百年摸爬滚打而自然衍生出来的美国门槛。

回顾中国过去三十年的出口史,从有形的组件产品和管道产品,再到无形的公司治理,是巨大的进步。然而,路还没有走好,没有走完。经营者只有始终恪守规范,始终恪守对投资者作出的承诺,中国的公司才能走出去,并在美国的"股东文化"的洗礼中安稳前进。

创新服务——成功人士专享私家医疗

上海沃德医疗有限公司的成立,旨在创立和推崇中国乃至亚太地区一流的医疗服务理念,为客户创造感动,为医生打造平台,为员工提供发展机会,让私家医疗服务的模式在高端客户群中得以更加的深入人心。





上海沃德医疗有限公司,医疗机构执业名称:上海沃德医疗中心。提供包括全科、内科、外科、泌尿外科、男科、肿瘤科、妇产科、儿科、皮肤科、医学影像科(包括放射诊断和超声诊断)、眼科、运动医学科、康复医学科、中医科、医疗美容科、耳鼻喉科、口腔科、医学检验科、体检中心在内的一站式综合门诊服务,并建立日间手术、日间病房等高效便捷的医疗服务模式,引入与美国同步的私家医疗服务体系,致力于为成功人士提供高品质的的全新生活方式。

美国哈佛医疗系统是上海沃德医疗中心的后续服务基地,将会有在美国相关领域的顶级专家为每位有需求的客户进行一对一的针对性医疗服务,并且为需要前往美国医治的客户提供各方面协助服务,其中包括空中救护、签证办理、陪同翻译、住宿用膳及家庭协助等。

经过近两年坚持不懈的努力,我们可以很骄傲的告诉大家,上海沃德医疗有限公司给予了中国医疗市场前瞻性的推动,我们这个平台所希望展示的、所愿意表达的元素正淋漓尽致的演绎着。我们深知,在医疗领域 ---- 这个广阔的、有着无限发展空间的朝阳产业链中,我们的努力还非常微不足道,但我们力图表现的一定是中国医疗市场中最需要完善的部分,是以全新的服务理念和毫无保留的热情为客户构筑高品质的健康生活!

医疗市场的竞争一定是客观存在的,特别是在这个医疗资源极其丰富,有着悠久的人文历史,大型医疗机构云集的国际大都市——上海。沃德医疗中心期望能独树一帜,引领行业风骚。我们认准切入点,投入地只做自己,就如每一片树叶有它自己独特的形状,每一朵花都有它独特的芳香,每一个企业都有世界上独一无二的文化。上海沃德医疗有限公司经过时间的沉淀和市场的检验,以其独到的市场定位创立出自己的品牌。我们是一群立足现实,着眼未来,放眼世界,试图在医疗领域创造奇迹的人。

近日,上海沃德医疗中心参加了《经济观察报》主办的"2011中国创新企业论坛暨中国最具创新企业评选",非常荣幸获得了"中国创新企业"称号。让我们有机会展示在众多媒体前,与专家学者们共同分享获奖企业的创新思想和成功经验。这也充分说明,我们在追求创新领域得到了大众的认可,这坚定了我们朝着这条路走下去的信心。感谢专家评委,给予我们无限的殊荣,获奖的与其说是我们公司,更确切的说是我们全体沃德员工。感谢《经济观察报》,给予我们这次感言的机会。借此机会,我们还要感谢社会各界给予上海沃德医疗中心的支持和关心。这个奖项将时刻鞭策着我们,它不仅是我们工作的一个小结,更重要的是作为我们工作的一个起点。未来,在权威媒体以及社会公众的关注与支持下,上海沃德医疗中心因医疗需求而存在,因医疗服务品质而提升,因提供医疗帮助而追求卓越,我们仍将继续努力,努力做好时代赋予我们的光荣使命。

| AD

理想主义者的毁灭

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com



一

“没有护照,只有徒步穿越比利牛斯山脉,靴子烂成了几瓣,脚暴露在外面”,一位年轻女孩正在展读刚刚去世的爷爷的旧书信,这封信写于1936年秋天,主人公从英国奔赴西班牙。当他坐上开往巴塞罗那的火车,赢得了车厢内同伴的热情欢迎:“我来这里是为保卫共和国而战。”这是影片《土地与自由》(land and Freedom,1995)的开头,导演是英国的肯·洛奇(1936——),该部影片获得当年戛纳金棕榈奖。

影片的主人公叫大卫,英国利物浦的失业工人。经过简单的集训之后,他与一些操不同语言的人们坐在敞篷卡车上被送往前线。这是著名的西班牙内战。1936年2月,西班牙大选结果出来,左翼人民阵线获胜,右翼民族阵线败北,接下来这个国家的政权掌握在左翼政府手中。7月18日右翼军人叛变,曾经为西班牙军队总参谋长的佛郎哥将军发动军事进攻,将一些地区控制在自己手中,他同时向希特勒和墨索里尼寻求援助,被称为“佛郎哥法西斯主义”。

由苏联主持的第三国际对西班牙政府伸出援手,在各个国家招募志愿兵,力挽处于危机中的左翼政权。许多西方国家的知识分子、年轻的工会会员、共产党员被动员起来,组成了广为人知的“国际纵队”,其中有人们熟悉的白求恩、海明威,后者为此写下了一系列作品包括《丧钟为谁而鸣》、《告别了,武器》、《第五纵队》等,他并为伊文思的纪录片《西班牙大地》写了解说词,并亲自配音。关于西班牙内战更详细的情况,手边的书是林达所著《西班牙旅行笔记》(三联书店,2007)。

肯·洛奇这部影片的主人公大卫虽然来自英国,但是他在火车上偶然撞见和参加的这支民兵队伍,却不在国际纵队的领导之下,而是属于一个西班牙左翼小党“P.U.O.M”,影片中译为“西班牙工人党”。当时左翼阵线的西班牙共和政府中党派林立,各式各样的口号和主张都有,无政府主义者也是其中重要组成部分。在右翼叛乱最初的两个月,正是无政府主义者的民兵坚守在第一线,赢得了最初的战争胜利。这个“P.U.O.M”属于左翼阵线内部的持不同政见者,其成员后来遭到整肃。

感谢乔治·奥威尔的这本《向加泰罗尼亚致敬》(江苏人民出版社,2006),这本书正好可以与肯·洛奇的这部电影对照起来阅读。奥威尔本人在这一年也奔赴西班牙战场,情急之中他手持一封英国独立工党的介绍信,出于偶然也加入了“P.U.O.M”的民兵部队。奥威尔的这本书写于1938年,其时作家刚刚从战场上归来,有着最为丰富和详尽的第一手资料,令人信服。

这部《土地与自由》,应该从奥威尔的书中获取不少东西,包括立场与细节。比如主人公的手臂受伤,得以离开战场一段时间,奥威尔也有类似的经历。不同在于电影里是因为所使用的武器太过破烂,这一点奥威尔在书中也经常强调。肯·洛奇没有给过人脸以特写镜头,在这部影片中,他给了奥威尔书中反复提到的《每日工人报》的头条消息一个大特写。

二

还没有看到一场战争场面,像肯·洛奇的这部影片中那样散漫和非专业:这支民兵游击队第一次出击,想要夺取一个法西斯占领的村庄。参战的人们仿佛有些犹豫,有些迟疑不决,发射出去的子弹稀稀拉拉,好像总也瞄不准,眼见得敌人在眼前晃来晃去。然而,其中却透着一种心理上的张力,不仅因为他们是新兵。这让我马上想起奥威尔的单篇文章中《西班牙内战的回顾》,讲他自己如何不愿意朝提着裤子的法西斯分子开枪,对方看上去只是一个二十来岁的孩子,差不多也是这种心理。(见《政治与文学》,译林出版社2011年5月)

参战对于双方都是一个悲剧。战友库根向大卫要子弹,大卫正在犹豫的当儿,敌人将库根射倒。库根与女朋友布兰卡一起上战场,布兰卡最初见到他时,库根正四处弹奏五弦琴。战斗结束时,民兵们将躲在教堂里的牧师抓住,掀开他的衣领揭露出正是牧师在高处用机枪扫射。这之前牧师还告发了五位无政府主义者,这些年轻人被右翼处死。牧师遭到同样下场,人们将教堂里的画像、器物、窗框投入大火之中付之一炬。



乔治奥威尔　　本报资料室

那种情况已经不能用通常的理性和常识来解释。空气像被点燃了一般。每个人都需要站队,一边站队,一边将对方当作妖魔鬼怪。奥威尔说,在那种情况下你没有选择。这是一场政治乃至意识形态主导下的战争。人们因为思想观念不同,甚至是因为打交道的人不同,而不由自主地卷进不同的派别和不同的战场。柔弱的西班牙抒情诗人洛尔迦,仅仅因为有一些左倾朋友,在自己的家乡遭右翼“长枪党”人的杀害。与左翼一样,“长枪党”同样诉诸于底层,他们的口号为“祖国、西班牙、信仰”,其典型的服饰是蓝衬衫,表明自己是底层劳动者的意思。

大卫和他们朋友们占领这个小村庄之后,就将地主的土地分掉与否,展开了热烈讨论。村民中多数人发言主张立即分掉,因为地主们都支持佛郎哥。有人希望在没收地主的房子、土地和财产之后,立即走集体化的道路。也有人认为可以分土地,但是分完之后由个人耕种,既有利于收成,也有利于支持战争。双方的意见争论不下,有人请教外来的国际游击队员。

这场争论非常重要,是日后风云变幻的起点,争论的焦点埋下了同一阵线内部政治倾轧的根源。

脖子上缠着红丝巾的国际人士的发言,代表了正在上升并很快变得更为主流的观点——“战争第一,革命第二”,即眼下首先的任务是赢得战争,战争胜利才是一切,因此,马上革地主的命,不利于赢得国际支持,那样做没有人愿意将武器卖给西班牙。但是村民们反驳道:“你是首先考虑满足外国资本家、银行家的利益吗?这里有两百万没有土地的农民,除了痛苦的生活他们绝对毫无希望,思想应当建立在这个基础之上。”村民的观点,其实正是“P.U.O.M”这个党派以及无政府主义党派的观点。

在奥威尔的这本《向加泰罗尼亚致敬》中,对这种分歧有着更为详尽地描绘。单从观点上来说,奥威尔是同意共产党人的,这个估计比较符合当时的实际情况,因而更加能够吸引更多的人。对于许多来西班牙参战的西方知识分子来说,他们原先得到的讯息为——这是一场民主与专制的斗争,他们前来是为了保卫民主而非支持革命。争论中“P.U.O.M”更多地引用列宁的语录。但是奥威尔也敏锐地发现,这个逐渐处于劣势小党的报刊,从来不搞人身攻击,“这与共产党人的攻击完全不是一回事”。

苏联介入之后,原本表现平平的西班牙共产党,在政府中扮演着越来越重要的作用,奥威尔称共产党越来越“向右转”。影片中,共产党的政府军想要收编这支来自五湖四海的抵抗部队,让他们穿上统一的制服,接受统一领导,像那支国际纵队一样。经过大家讨论表决,这个提案被否决了。这些自发前来参战的人们,对第三国际十分反感,自觉地站到了反对“斯大林主义”一边。

与奥威尔略微不同,电影中的大卫携带的是英国共产党的介绍信,他是其中的一名党员。在外出疗伤时,他一度穿上国际纵队的制服,卷进一场针对无政府主义者(原本同一阵营)的巷战。一位提着菜篮子的西班牙老妈妈向对立阵营两边大喊:“这是自己人打自己人”(奥威尔的书中也提到巷战时站在街道上的提菜篮子的妇女)。在酒吧里,大卫目睹国际纵队成员对于前线民兵的嘲笑,运用那种无聊的人身攻击,他再也按捺不住了,冲上去与对方打起来。“党变质了,变得邪恶和腐败,一些人被枪决,其他人被抓进刑讯室”,他给留在英国的女朋友写道。他撕毁了自己的党证,回到了原先的游击队。

他与战友们重新回到反法西斯的战壕。在新的战斗中,却发现原先说好的援军并没有到来,队伍陷入危境之中,许多人受伤,身边的战友倒下,人们开始咒骂这是一个“斯大林式的阴谋”。在他们付出重大牺牲之后从阵地撤回,才看到政府军的卡车装上慢慢荷枪实弹的士兵疾驶奔来——不是来援助的,而是来解散这支队伍的。点到名的人被逮捕,没有点到名的人被遣送回家。在这之前首先需要交出武器。人们愤怒、争吵,但是这无济于事。带上十字救护标志的布兰卡被来自政府军的子弹射中。人们用马赛曲为她送行,上一次为战友的葬礼中他们唱的是国际歌。

影片结尾,是为这位反法西斯老战士举行葬礼,他的孙女读了几行诗,它们也是爷爷始终珍藏的:“加入战斗吧 / 在那里男子汉不会失败 / 即使他死去 / 他的行为令他永生。”作者为英国诗人威廉·莫里斯(1834——1896),为英国社会主义运动早期发起者之一。





电影《风吹稻浪》海报　　本报资料室

三

这部《风吹稻浪》(2006),可以看作《土地与自由》的姊妹篇。虽然题材不同,但是矛盾冲突方面却是类似和同构的。比较起来,后一部更加尖锐。面对被认为是“偏激的思想”,肯·洛奇给了更多同情的理解。而对于对方的立场和为难之处,也给予更多着墨。也许,拍摄这部影片是在上部中导演肯·洛奇有话没有说完,该片同样获得了当年戛纳金棕榈奖。

一群年轻人正在玩曲棍球,被协助警察的“黑棕军”阻止。搜身、靠墙站立、登记身份,其中一名十七岁的男孩被割脖子弄死,因为他拒绝讲英语,而使用当地方言盖尔语。这便是当时爱尔兰面临的现状。根据其时法律,人们不能说自己的语言,也不能假借曲棍球之类的体育活动来聚众。这支黑棕军是从1914-1918年的战场上的老兵,非常凶狠。即使是爱尔兰人遭到杀戮,也不会有人为此而遭到追究。

第一次世界大战结束之后,爱尔兰要求独立的气氛高涨。1918年大选中胜出的新芬党,在都柏林发表独立宣言,宣布成立共和国。这个愿望被英国人嗤之以鼻,大英帝国表现出极度傲慢。爱尔兰人反抗运动越来越激烈。在拍摄这部影片时,肯·洛奇请来了历史学家做顾问,并每天在历史学家的指导下进行工作。

医学大学生达米恩本来有着一个锦绣的前程,他与哥哥泰迪不一样,希望能够走一条现有法制框架之内的道路。然而当他坐火车求学时,目睹拒绝搭载英军及其武器装备的火车司机挨揍,那些比他年轻得多的英国士兵将暴雨一般的拳头落在了这位司机身上,达米恩被激怒了,他宣誓效忠爱尔兰共和国,加入了共和军的队伍。那位被杀死的无辜男孩米海尔,实际上是达米恩女友的弟弟。

兄弟俩并肩战斗。他们袭击警察局,袭击英军,这引起了英军疯狂的报复和镇压。这种压制实际上又是徒劳的和反效果的。英军抓了哥哥泰迪,将他的十个手指甲,用钳子活生生拔去,这只会激起人们更多的仇恨。威胁捍卫自己土地和家园的人们,威胁受到屈辱和要求尊严的人们,挑战困苦绝望的人民,只能适得其反和导致恶性循环。当家园被毁、身边的亲人倒下,尤其是力量对比完全不对等的情况下,你无法简单地指责——这是一些极端的人们,这是他们极端的思想。傲慢的人不知道自己在做什么,以为他们自己的傲慢是理所当然的。

弟弟达米恩抓住了告密的贵族以及贵族家的小伙计,后者供出了森林里的藏身之点。在得知自己狱中三个伙伴被杀死之后,达米恩亲手将两个告密者杀死。而那个小伙计也是穷人出身,可怜的年轻人临死前不留遗言是因为他不会写,他的妈妈也不会看。

> 人们始终不明白为什么原来本来是同一战壕里的战友,却要扼杀其他人的革命精神。这是大半个世纪之后,人们继续需要思考的

儒雅的医学学生达米恩在这种次手刃的行为当中,他的斗争意志得到了进一步的“升华”,他再也没有回头路可走。他的手上沾有了原来同伴的鲜血。不是他一定要去某个地方,也不是他这个人要将事情弄成目前的这个样子,是事情本身将他带到了这一步。准确地说,是过于逼仄的处境将他逼到了这一步。毁灭在前面等着他。

哥哥泰迪转过身来,开始追求现实,追求权力政治。一度共和军节节胜利,占领了一些地区,甚至设立自己的法庭。法庭判一位贫困的老妇人胜诉,体现了同情底层的立场。泰迪却将败诉的商人放过,原因是需要商人的钱来买武器。“明天就要去拿武器,谁来付钱?”与上一部电影一样,某种客观形势需要在有钱人面前让步。同伴们批评他落入了“英国佬”的道路。

哥哥去伦敦参与谈判。面对爱尔兰的胜利,英国政府被迫与爱尔兰达成协议,这就是1921年7月的“英爱条约”。其中伦敦有条件地承认爱尔兰部分自治,把爱尔兰分割为两部分,南部26郡,成立爱尔兰自由邦,北部6郡(现北爱尔兰),自由邦名义上享有自治自决的全权,但必须效忠英王,其对外政策和一部分内政仍置于英国监督之下。

原来一道出生入死的伙伴分为承认条约者和反条约者,兄弟俩也因此分道扬镳。哥哥加入了新成立的自由邦的官方军队,弟弟留在共和军的游击队。条约要求人们交出武器,哥哥也要求弟弟这样做。哥哥陈述的理由为——如果不主动放下武器结束战斗,那么英国人就会卷土重来。这的确是事实。从现实的层面来说,这种观点更有道理。

但是弟弟难以接受。他觉得哥哥让步太多。他曾经发誓效忠爱尔兰共和国,现在却需要仍然效忠于英王。他也认为哥哥太过相信英国人,对英国人抱有太多幻想。达米恩还有一个他自己的“关”:他亲自开枪打死供出藏身地点的叛徒,他不能接受任何妥协和出卖的行为。他不能变成自己所杀死的那个人。其他人也有骂泰迪在伦敦被灌得“脑肥肠满”。

穿上制服的哥哥与弟弟在审讯室里对质。曾经在同一个地方,当接受英国人审讯时,弟弟试图冒充哥哥,让哥哥免受刑罚。然而现在是哥哥对弟弟说,如果天亮之前不出说武器隐藏的地点,就地正法。遭到拒绝之后,他让弟弟写遗书。弟弟写道:发现自己反对什么(what)并不难,难得是去发现自己为什么(why)去反对。

在黎明的光线中,哥哥亲自命令行刑队——“举枪、瞄准、射击”,将弟弟杀死。他本人也因此痛苦不堪。这使得这部影片更加接近希腊式的悲剧。受损失、受伤害的永远是双方,尤其是有着亲密关系的双方亲人。他们本身的弱点,最终成了伤害他们自己的致命利器。当弟弟倒下时,哥哥的灵魂也轰然倒塌。他的肉体没有死,但是灵魂已不复存在。而弟弟的固执乃至放弃生命,不是与哥哥一样迷失了自我,造成了对于自己的伤害?

四

奥威尔的这本《向加泰罗尼亚致敬》,花了很多篇幅来描写西班牙战争中的政治斗争,尤其为“P.U.O.M”做辩护,这个马克思主义工人党(这本书里被译为“马统工党”)遭到严厉镇压,它被宣布为“非法”。其领导人纷纷进监狱,被失踪。在这个党的报纸被噤声之后,许多公开出版的报纸发表指责性言论,说这个组织是“与法西斯结盟的托洛茨基主义组织”,是“佛朗哥‘第五纵队’的成员”等等。海明威的《第五纵队》写于1937年秋天与初冬的剧本,这个期间正是对“P.U.O.M”镇压最为严重的时期,这位作家也相信“有一支从背后袭击马德里”的力量。

什么样的谣言都捏造得出来。一位党的领导人持有两颗手榴弹,本来是为了准备教学使用,却被当作“秘密拥有武器”而抓起来,奥威尔本人的住所被搜查时,一包没有来得及洗的脏衣服始终没有归还,因为怀疑它们上面有隐形情报。在离开西班牙之前的一段时间,他不得不到处露天过夜,以免被发现和莫名其妙地带走。奥威尔写道:“指控没有任何证据的支持,而只是权威腔调的断言,充满了人身攻击和中伤的味道,对由此可能给战争带来的影响,也是极不负责任的。”正是有了这段经历,使得他的思想发生重要变化,后来写出了著名的小说《动物庄园》和《1984》。专制的力量不仅是在战壕那边的法西斯主义,还包括自己身边的同一阵营的人们。

肯·洛奇影片里的人们,始终不明白为什么原来本来是同一战壕里的战友,却要扼杀其他人的革命精神。这是大半个世纪之后,人们继续需要思考的。观点的分歧再正常不过,党派立场不同乃至竞争,也屡见不鲜,但是唯独在所谓革命阵营内部,才会出现因为观点和立场的不同,人们互相之间同室操戈,将对方视为比敌人更加危险的敌人,这是为什么?是不是因为面对一个强大的敌人,人们的心肠也变得非常冷酷?某种对敌斗争的观念,一定要延展到自身内部?抑或,将意识形态之争发展为敌我关系之斗争,从源头上就包含了根本性的错误?

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.27
编辑：杜然 e-mail:duranbj@yahoo.com.cn 美编：周青

孙中山的双重国籍与两套话语

■ 张耀杰 / 文

任何个人都拥有自己的一份历史局限性，直接参与缔造中华民国的革命先驱孙中山，也概莫能外。孙中山美籍身份的正式公开，为世人全面认识这位革命先驱的历史功绩与历史局限，从而彻底根除国民党政府长期以来追加在孙中山身上的非理性的个人崇拜与个人迷信，提供了一个很好的历史契机。

孙中山的双重国籍

美国在台协会日前宣布，将在7月4日美国独立日与台湾方面的国父纪念馆联合举办“孙中山与美国特展”，届时将首次向外界公布来自美国国家档案局的一份历史文件，证明孙中山确实拥有美国籍。据该协会发言人裴士莲介绍，这是颁布于1904年的一份真实的历史文件，其中显示孙中山4岁时举家迁至中国，10年后再返回出生地夏威夷，就读于欧胡学院——现称普纳荷中学，美国现任总统奥巴马，也曾经就读过这所学校——但是，“不太清楚”孙中山是否真正出生于夏威夷。当年的孙中山因为号召海外华人推翻满清政权，进入美国旧金山海关时遭到拦阻。美国政府为此向各港口发布公文，强调孙中山出生于檀香山（今夏威夷），是美国公民，只是暂住中国，可任意进出美国。（**中新网6月7日电**）

针对裴士莲的相关言论，台湾方面的国民党党史馆主任邵铭煌介绍说，这份因“权宜之计”而假造出来的出生证明指出，孙中山是1870年11月24日出生于夏威夷的茂宜岛。“11月24日”是兴中会成立日，以此与革命作连接。这个出生证明，是孙中山为了革命而采取的“非常手段”，无法改变孙中山1886年11月12日出生于广东省中山县翠亨村的事实。

把来自两个方面的意见综合归纳起来，不难得出这样的结论：革命先驱孙中山的美国国籍，是通过假造出生证明而非法取得的，目的主要是为了在包括美国在内的世界各地，广泛从事推翻满清政权的革命活动。

需要特别指出的是，邵铭煌所说的“权宜之计”和“非常手段”，是基于为尊者讳、为亲者讳的传统惯性，对于被奉为“国父”的孙中山个人迷信式的片面维护。而在事实上，常态社会里面诸如此类的“权宜之计”和“非常手段”，偏偏是孙中山作为职业革命家的一种缺少节制的常态表现。据美国学者史扶邻在《孙中山与中国革命的起源》一书中考证，早在1895年兴中会广州起义失败之后，孙中山与郑士良、陈少白经香港逃亡日本期间，就已经向美国驻横滨领事表示自己出生于夏威夷，从而诈取了途经夏威夷前往美国的护照签证。用他的话说，“一个像孙中山那样强硬的谋反者，为了通过移民当局这道关而撒谎，会因此感到内疚，这是难以置信的。1895年他在横滨已经搞过这种欺骗。但据革命党人的资料说，最初必须使他确信‘古人成大事者多能通权达变’，在中国，自古以来是高尚的。”

史扶邻所谓“自古以来是高尚的”，显然是出于对中国传统文化的严重误读。在儒学宗师孔子的《论语·为政》中，已经从必不可少、相辅相成的三个方面，讨论过治国行政的大道理。其一是“足食”；其二是“足兵”；其三是“足信”。关于保持足够的公信力，以便赢得国内外人士的充分信任，孔子另有“民无信不立”、“人而无信，不知其可”的经典表述。中国历史上最早对兵不厌诈的诡道谋略给予正面肯定的，是法家经典之一的《韩非子·难一》，其中的原话是“繁礼君子不厌忠信，战阵之间不厌诈伪”。《孙子兵法》以“计篇”命名的第一篇，进一步概括总结了这种兵不厌诈的诡道谋略：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。”

这段话中之所以用“诡道”二字形容兵法之道，是因为兵不厌诈的战略战术，只能是战争状态下不得已而为之的“权宜之计”和“非常手段”。这种极端变态的诡道谋略能够发挥作用的前提条件，恰恰是常态社会中长期积累的公共信用，以及与其相配套的天时、地利、人和：“故经之以五事，校之以计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道者，令民于上同意，可与之死，可与之生，而不危也；天者，阴阳、寒暑、时制也；地者，远近、险易、广狭、死生也；将者，智、信、仁、勇、严也；法者，曲制、官道、主用也。”

> 像宋庆龄、鲁迅所说的“专凭自己判断”的“但知目的，不问手段”的革命精神，所导致的必然是无法可依、无章可循的前文明时代的变态社会；而不是真正能够保障个体人权的以人为本、意思自治、契约平等、民主参与、宪政共和、大同博爱的现代文明的正常社会

关于这种兵不厌诈的诡道谋略极端变态的局限性，偏重于实际操作的另一位革命党领袖人物黄兴，就保持着相对准确的理性认识。1910年3月，孙中山通过同乡前辈容闳与美国的民间军事爱好者荷马李（Homer Lea）、退休银行家布思（Charles B.Boothe）初步达成合作意向，然后专程从旧金山前往洛杉矶长滩与荷马李、布思正式会谈，决定由三个人共同组织一个“辛迪加”——法语 syndicat 的音译，也就是具有垄断性、排他性的政治经济实体——以便从事改朝换代的反清起义。出任“辛迪加”总经理的孙中山，一方面委任荷马李统领由天地会会员组成的约1000万人的五支革命军，以及由三万多学生和知识分子组成的革命党即中国同盟会的司令官；一方面委任布思为同盟会以及将要成立的中国临时政府“驻国外的唯一财务代表”。孙中山授予布思处理贷款、收款和购买所有陆海军装备的全权，“以负责掌握铁路建设的借款，割让满洲矿藏租借地给美国支持者，在临时政府建立以后，将借款转用于中国的经济建设”。布思同意“在十七个月之内筹足三百五十万元，分为四期摊付给孙博士”。

同年3月14日，孙中山以同盟会本部名义发给布思一份委任状。由于荷马李、布思对于孙中山代表同盟会的合法性表示怀疑，孙中山只好给设在香港的同盟会南方支部写信，敦促黄兴、胡汉民、胡毅生等人假借同盟会本部的名义另行办理委任状，以及同盟会拥有约1000万人革命军和三万多名精英党员的虚假证明。黄兴从新加坡赶回香港，迟至5月13日才用挂号信寄出委任状和证明材料，并且在回信中特别强调了这种虚假证明的负面危害：

“该军人及资家如不能运动，此刻想先生处已得实答，此委任状亦不必给之。以其中人名与省份不同者多，倘后日发见，必传为笑柄也。至要，至要！”

配合孙中山捏造虚假证明的黄兴，之所以特别强调“倘后日发见，必传为笑柄”的负面危害，是因为他真正把中国传统兵法所提倡的兵不厌诈的诡道谋略，当作一种不得已而为之的“权宜之计”和“非常手段”；而不是像人称“大炮”并且长期从事秘密地下活动的孙中山那样，一直把兵不厌诈的诡道谋略，当成自己从事革命活动的常态惯例。1913年“二次革命”失败后，再一次流亡海外的黄兴与孙中山分道扬镳的一个重要原因，就在于重新组织人身依附加个人崇拜的中华革命党的孙中山，对于兵不厌诈的诡道谋略的习惯性滥用。



赵亮 / 插图

孙中山的两套话语

中国传统兵法中兵不厌诈的诡道谋略，主要是用来出奇制胜地诱骗敌对一方的；像曹操那样利用望梅止渴之类的诈骗权术对付自己的战友部属，属于大奸大恶、极端变态的特殊个案。但是，到了人称“大炮”并且长期从事秘密地下活动的革命先驱孙中山身上，兵不厌诈的诡道谋略却演变成为在不同的话语对象面前表现出完全相反的两套话语的常态惯例。关于这一点，史扶邻在《孙中山与中国革命的起源》一书中依据大量事实给出了这样一段经典描述：“当求助于会党时，孙中山曾试图利用他们对‘异族’统治者的传统反感，但当他和他所关切的外国人谈话时，他就责备清统治者阻碍与西方建立友好的关系了。……孙中山，这个被学生民族主义者视为帝国主义者的伙伴、传教士和买办的徒弟，最后竟成为他们的领袖，这是中国革命令人惊奇的转折之一。它表明民族主义者迫切要求一种简化了的救国之术。它也表明孙中山有着迅速取得成就的能力。”

相比之下，革命先驱孙中山一生之中最为严重的历史局限性，就在于他为了谋取临时大总统的公共权位，而在辛亥革命期间沿袭自己长期从事秘密地下活动所养成的兵不厌诈的革命惯例，蓄意隐瞒了自己“只是暂住中国，可任意进出美国”的美国公民身份，进而构成对于中国民众的严重欺骗、对于美国法律的严重违背。像这样的诡道谋略，无论是依据“人而无信，不知其可”的传统文化价值观；还是依据以人为本的个体权利意思自治、甲乙双方契约平等、公共事务民主参与、国家制度宪政共和、国际交往大同博爱的现代文明价值观；都不具备充分的合法性与合理性。一直奉行“鹬蚌相争，渔翁得利”的实用主义外交政策的美国政府，为了保持超然中立以谋求本国利益最大化的第三方立场，不在当时就孙中山的美国公民身份正大光明地依法表态，反而推迟到100年之后才予以公布；同样是一种把本国利益凌驾于相关法律之上的既不正当也不诚实的非法操作。

“二次革命”失败后，随着黄兴一派人的纷纷离开，流亡日本的孙中山、陈其美等人在兵不厌诈的诡道谋略方面，表现得更加没有节制，以至于把本该用在敌对一方的诡道谋略，极其频繁地使用在革命党内部的战友与部属身上。

1915年1月18日，日本驻华公使日置益向袁世凯当面递交企图把中国的领土、政治、军事、财政都置于日方控制之下的二十一条无理要求。在国家存亡的危急时刻，直接参与缔造中华民国的前临时大总统孙中山、前沪军都督陈其美，却以中华革命党领袖的非法身份，于2月5日与满铁株式会社的两个重要人物犬冢信太郎、山田纯三郎秘密签订比“二十一条”更加丧权辱国的《中日盟约》。作为回报，犬冢信太郎先是拿出几万元现金由山田纯三郎转交给回国组织革命活动的陈其美、刘大同、蒋介石等人，随后又经山田纯三郎之手交给孙中山三十万元。

消息传出后，首先在革命党内部引起强烈反对。孙中山面对来自党内党外的舆论压力，于3月10日以党务部名义发布《中华革命党第八号通告》，专门指责“夫己氏”袁世凯卖国称帝。与此同时，他在写给美国华侨的书信中，也高调表白了自己的爱国立场：“余固深信驱除袁世凯为今时所当行之事，若谓借助于日本一说，虽至愚之人，亦足以知日本万不可靠，稍有识者亦当知造谣者立说之谬妄矣。”

但是，四天之后的3月14日，孙中山在写给日本外务省政务局长、“二十一条”起草者小池张造的秘密书信中，却明确“与敝人倡导之主张一致，不胜欣喜”。到了第二天，孙中山在发给党内部属周应时的回电中，再一次采用言不由衷的诡道话语，完全否定了他自己正在秘密从事的中日交涉：“中日交涉，想必无事，但无论如何，吾党方针不变。”

关于孙中山自相矛盾、反复无常的两种态度和两套话语，杨天宏在《政党建置与民国政制走向》一书中评论说：“从1913年到1920年，孙中山及其党人的政治思想及行为一直处于这样一种变动游移、模糊混沌甚至自相矛盾的状态……在这种情况下，不仅社会各阶层人士难以对其政治诉求作出准确的判断取舍，就是其追随者也往往感到无所适从。”

孙中山的目的与手段

1925年3月12日上午9时30分，革命先驱孙中山在北京东城铁狮子胡同5号行辕去世，终年59岁。3月13日，北京《晨报》刊登立宪派领袖人物梁启超的答记者问《孙文之价值》，其中谈到孙中山一生一直是“为目的而不择手段”，所以“无从判断他的真价值”。

同年6月，孙中山的遗孀宋庆龄在《为“五卅”惨案对上海〈民国日报〉记者的谈话》中，对于孙中山的“为目的而不择手段”进行了正面阐述：“吾国武力、外交，皆不可恃，所可恃者，惟公道与民意耳。故今日最当恐惧预防者，为国人之自相分裂与中道气馁，尤忌违反公理之调和。孙先生生平但知目的，不问手段；但知是非，不顾利害，尤反对调和。盖是非之间，万无调和中立之余地也。吾人今日万不可只顾目前之小利小害，而失远大之目的与彻底之主张。”

1926年3月10日，鲁迅应国民党北京党部机关报《国民新报》的约稿，在《中山先生逝世后一周年》中为孙中山辩护说：“中山先生的一生历史具在，站出世间来就是革命，失败了还是革命；中华民国成立之后，也没有满足过，没有安逸过，仍然继续着进向近于完全的革命的工作。直到临终之际，他说道：革命尚未成功，同志仍须努力！……他是一个全体，永远的革命者。无论所做的那一件，全都是革命。无论后人如何吹求他，冷落他，他终于全都是革命。”

当年的鲁迅与孙中山一样，是主张“但知目的，不问手段”的一名革命战士。他在1925年5月3日写给许广平的情书中表白说：“倘人权尚无确实保障的时候，两面的众寡强弱，又极悬殊，则又作别论才是……叫喊几声的人独要硬负片面的责任，如孩子脱衣以入虎穴，岂非大愚吗？……我以为只要目的是正的——这所谓正不正，又只专凭自己判断——即可用无论什么手段，而况假名真名之小事也哉……”

但是，随着辛亥革命的初步胜利和中华民国的初步建立，由同盟会确立的“驱除鞑虏，恢复中华，创立民国，平均地权”的革命目的已经初步实现。在这种情况，作为中华民国第一届临时大总统的孙中山，偏偏把自己直接参与缔造的中华民国当作革命对象，并且留下“革命尚未成功，同志仍须努力”的政治遗言，就已经本末倒置、自相矛盾地走上了以手段为目的、为革命而革命的政治歧路。像宋庆龄、鲁迅所说的“专凭自己判断”的“但知目的，不问手段”的革命精神，所导致的必然是无法可依、无章可循的前文明时代的变态社会；而不是真正能够保障个体人权的以人为本、意思自治、契约平等、民主参与、宪政共和、大同博爱的现代文明的正常社会。

换言之，100年前由革命派的孙中山、黄兴、孙武等人，官僚派的袁世凯、黎元洪、唐绍仪等人，立宪派的张謇、赵凤昌、梁启超等人，通过辛亥革命所共同缔造的中华民国，与前清王朝一样还不足以成为不再需要彻底颠覆既有的国家政权及其制度框架的现代文明社会。在真正意义上的以人为本的现代文明社会里，无论多么高尚神圣的“目的”与“手段”，都必须经受包括个体权利意思自治、甲乙双方契约平等、公共事务民主参与、国家制度宪政共和、国际交往大同博爱在内的多层次、全方位的制度框架和法律程序的刚性审批和量化分解。至于如何选择和确立通往这种现代文明社会的路径模式，迄今为止依然是中国社会悬而未决的一项重大课题。也正是在这个意义上，2011年3月14日上午，国务院总理温家宝会见采访十一届全国人大四次会议的中外记者时表示说，我们选择了一条适合中国国情的发展道路。我们的改革和建设还在探索当中，我们从来不认为自己的发展是一种模式。

分享招商奥秘，助燃渠道动力

6月17日由上海通路快建外包服务有限公司主办的CEO招商分享会在上海滨江欣景大酒店圆满落下帷幕。此次大会吸引了百余名品牌企业CEO前来聆听分享，通路快建数名高层亲临现场畅言招商各个环节和成功案例，使现场的每位嘉宾对企业如何快速招商有了全新的认识，主办方上海通路快建服务外包有限公司精心准备了这场招商专业知识的饕餮盛宴。通路快建CEO林翰先生先分享他最新的力作《混合理论》，让大家忘掉定位的思维惯性，开始适应市场的新的混合商业模式。就中国目前成长型品牌企业面临的难题，林总在战略层面和实战层面都予以详尽的剖析。公司几位营销专家还从招商的策划、推广到执行各环节用生动的案例展示我们合作伙伴的成果，在互动环节嘉宾与营销专家就具体问题热烈讨论，使每一位与会嘉宾在上海度过一个难忘的下午。我们期待通路快建在助力品牌企业和投资者发展的道路上一以贯之的不遗余力，让品牌企业和个人都能伴着中国经济的高速发展健康成长。

| AD

慨叹当年海上行

——为民间版本的"海上中国"立传

■ 程亚文 / 文

在上世纪 80 年代的"文化热"中,不少人曾认为,与西方的"蓝色文明"相对照,中国文明是"黄色文明",缺乏海洋与商业传统,这也是近代以来中国在西方挑战面前,屡屡受挫的基本成因。然而,雪珥先生的这本《大国海盗:浪尖上的先锋队》,通过还原明清以降民间中国向海洋进取的历史,我们却又不难感受到,在中国文明进程中,同样积累起了深厚的海洋和商业传统,它对于后来与今天的中国,产生了和还将产生深远的影响。

一

雪珥先生所述的乃是"晚近",明朝以来中国人与海洋的那些事儿。这应该有他的考虑,因为也正是与中国明朝同一时期,欧洲开始进入航海时代,海盗们成群结队从欧洲出发奔赴遥远的"新大陆",开启了世界殖民史的一个新高潮,建构了西方文明相对其他文明的强势地位,一个所谓"现代"世界也由此发端。这与明朝以降,中国官方却严格实行海禁,沿海中国海盗成为海洋中的"孤魂野鬼"的处境,形成鲜明对照。自那以后,中国文明与西方文明的优劣位势对比,也发生历史性的变化,近代以来中国文明在西方文明面前的节节败退,部分是由当年中国和欧洲的统治者对海洋的不同态度所决定。

这是进入"现代"世界以来欧洲和中国发生"大分流"的情况,但它也容易使人产生一个错觉,那就是以为 15 世纪明朝郑和下西洋,仅仅是中国"奔向大海"的一个特例,是"蓝色文明"在中国的昙花一现。事实远非如此。正如美国汉学家费正清所指出来的那样,我们通常所说的"中国",实际上是由两部分组成的:大陆中国和海上中国。在郑和下西洋之前,一个"海上中国"就已经在东亚世界现出了它的雏形,而在郑和下西洋的年代则达到了它的巅峰,就在其后的岁月中,它仍然在遭到削弱的同时,还得以存在和维持。

早在公元纪年开始,中国的商人和帆船便已经往来于东亚沿海,而在最近的 1000 年中,中国与东南亚之间的贸易往来记录,殊为可观。公元 7 世纪时,经由中国南部沿海的广州,到苏门答腊、马来西亚的香料港,再到锡兰和印度,最后到达波斯湾的锡拉弗和阿曼,还存在着一条海上"瓷器之路"。

南宋时期则掀起了中国航海活动的第二次浪潮。由于北宋被女真人所侵扰征服,被迫放弃都城开封而迁至南方杭州的大宋政权即南宋,为弥补税收财政不足和抵抗外敌继续南侵,宋高宗于绍兴二年(1132)下令建立了中国第一支常备水师,将原先用于贡应供品的内河与运河,改造为了西边的防御网络,而长江与海岸,则分别是北边和东边的防线。在海洋变成中国的新"长城"的 13 世纪初期,宋朝的水师控制了从福建到日本与高丽之间的东海,并长年游弋于中国的主要河川。及至后来忽必烈征服南宋,还是靠南宋降将刘整和商人朱清与张瑄的帮助,建立起了实力同样雄厚的水师,才从海洋和河流上打败了宋朝军队,并使南宋覆灭。

明代初年郑和率领庞大船队出使西洋,无疑承接了中国以往的航海传统。从技术上看,举世闻名的"宝船",是宋朝"神舟"的翻版,而它的更早模型,甚至应该追溯到春秋战国时期吴王夫差命令在闽江岸边建造的"福船"。而从出使路线看,郑和足迹所至,西太平洋、印度洋与波斯湾沿岸,都留下了其身影,它无疑是对往日海上"瓷器之路"的丰富和拓展。但是,郑和船队在造船技术与规模上,则为以往所远远不及,不仅船只之大、随行船只数量之多前无古人,随船所带的商贸物品,也超出了人们的想象。更为重要的是,通过郑和出海航行,明代中国在海外贸易、政治影响的广度与深度上,也达到了一个前所未有的程度。在 15 世纪末叶"倭寇"犯乱以前,中国在海上一直不存在值得惧怕的对手。中国与东亚世界的朝贡体系,也赖由郑和航海,而得到巩固和强化。

可惜的是,在 1433 年郑和第七次远赴印度洋之后,明朝向海洋进军的意愿,渐渐转为薄弱,"海上中国"的地位,慢慢让位于了"大陆中国",乃至此后再也没有出现过类似的海洋之旅。宦官集团与儒家官僚之间的紧张关系、一连串的经济困难对政府维持建造远航大帆船的船厂与庞大的沿海水师造成了巨大压力,以及英宗被俘之后蒙古威胁的持续增加,等等因素合在一起泯灭了郑和所开辟的航海事业。

不过,即使在明朝实行海禁之后,"海上中国"也并没有烟消云散。海禁只不过意味着官方朝贡贸易的衰落,在政府层面的海洋进取心逐渐式微之时,"海上中国"转入民间和"地下"状态,中国南部沿海居民沿着当年郑和的足迹,冲破各种障碍发展起来的私人海上贸易,变得蓬勃兴旺。明清之际中国向东南亚的移民,便是显例,而中国南部与东南亚区域的民间贸易网络,也被精心构筑起来、长久生生不息。直到西方东来,中国在西太平洋一带的海上力量,也没有因为海禁而明显落后于西方。仅举出明清相交之际的郑成功收复台湾,当时大量闽人把生意做到日本等海外之地,而郑成功本人也是在日本出生(其母即为日本人),这便是"蓝色"海洋文明在中国未曾消失的一个绝好例证。而明朝后期所出现的"倭寇",其实其参与者中,大部分也是中国南部沿海的商业居民。

二

雪珥先生的这本书,重点关注的正是明清之际民间中国向海洋进取的史实。无论是在海外称王建制的王直、挺进东南亚并落地生根的林道乾,还是在吕宋群岛与西班牙人短兵相接的林凤、几乎控制了整个西太平洋的郑氏海上王国,或者越南西山政权的华人海军、与英国和葡萄牙人开战的近代中国海盗,从他们的活动与影响中,都能鲜明感受到中国始终有一股向外发展的民间动力存在。可惜的是,除掉极短的时期和个别案例外,这些发自中国民间的海洋进取力量,都没有得到当时官方的支持和配合,甚至还成为政府的围剿对象。

> 过去 500 年间,凡是在海洋上无所作为的国家,都可认为是"失败国家",这里面的主要奥秘,就在于向海洋拓展更容易打造出开放进取的文明形态,而固守陆地则容易抱残守缺

对于这种事实,雪珥在书中发出声声长叹,此乃是断送中国海洋前途的自宫之举,是进入"现代"世界以来中国逐渐落后于西方的重要成因所在。在他看来,来自民间、最富商业意识和探险精神的海盗队伍,恰恰是一个国家向万里烟波蓬勃进取的主要力量。与"海盗"在中国语境中被赋予了负面含义相反,"在欧洲历史上,海盗从来就不是个卑贱的、黑暗的反面角色,相反,倒是经常伴随着类似罗宾汉式的侠客或哥伦布式的开拓者的光环,乃至至今仍成为西方儿童读物中的可爱主角。在西方的大国崛起过程中,都能看到海盗的身影。"他的这种说法并非空穴来风,德国著名哲学家施米特在其《国家主权与自由的海洋》一书中便指出:"16、17 世纪时,鲁莽且不怕冒险的实干家、勇敢的航海者以及海盗们促成了英国与海洋的联姻。"政府与民间的相互合作,使欧洲海盗成为了欧洲国家和欧洲文明征服世界的先行者,最近 500 年间西方文明相对世界文明的优势地位,与很长时间内欧洲君主们对海盗事业的扶植紧密关联。



《大国海盗:浪尖上的中华先锋》
(澳大利亚)雪珥 / 著
山西人民出版社
北京汉唐阳光策划出版
2011 年 6 月 28 元

三

雪珥自称是一个"历史拓荒者",他的历史拓荒是拓出了真相。他对明清以来中国海盗在"中原"心态上频频被绞杀的叹息,直接源于对世界历史的深刻洞察,"世界历史是一部海权对抗陆权、陆权对抗海权的斗争史。"而在过去 500 年间,凡是在海洋上无所作为的国家,都可认为是"失败国家",这里面的主要奥秘,就在于向海洋拓展更容易打造出开放进取的文明形态,而固守陆地则容易抱残守缺。

雪珥在书中对郑和下西洋评价不高,这缘于他独特的历史视角,他希望看到的是内生的、民间的、市场性的向外拓展力量,而郑和的船队却是代表官方,是为肃清"自生自发的秩序"而去,在他看来这似开放而实保守。这是非常有力度的看法,不过,与之后明清君主们很少组织官方形式的海外之旅相比,还是要认为,郑和下西洋大幅度通过海洋沟通了中国与世界,是中国人构建"海上中国"的重要一章。特别是中国与东南亚世界之间,郑和每到一处,在致力于发展商业关系的同时,还帮助当地肃清盗匪,建立秩序。明朝中国事实上扮演起了周围世界和平与秩序维护者的角色。而且,需要指出的是,在郑和的海外航行中,虽然也多次使用武力,但与西方海外殖民的暴力方式相比较,明朝的海外事业却要相对和平得多,并不过分渲染武力,也不以殖民征服为主要目标。中国的"天下主义"治理理想,也得到了周围世界的回应。明朝中国在长时间内,形成了"万邦来朝"的大好局面,就是日本幕府大将军足利义满,也心甘情愿向中国纳首称臣。这段历史对于今天中国与东亚世界的关系来说,仍有重要的暗示作用。在东亚世界对中国来说已日益显示出其重要性的当下时刻,郑和下西洋时的和平发展方式,如果有效得以继承发扬,将有力保证中国以相对和平的方式推进文明复兴,顺利崛起。

而且,从经济上说,与外部世界特别是东南亚世界的贸易,对当时明朝的财政及物质需求,也起到了很大作用。郑和下西洋并非纯粹是消费性的,在郑和下西洋的年代,明朝的财政状态开始好转。这对 21 世纪的中国也不无启示。在 20 世纪下半叶以来,中国已越来越多地参与世界,如今已成为世界的有机部分。在中国致力于开拓对外经济、政治关系,海外利益迅速增多之时,如何重新建设"海上中国",已重新成为当代中国不能不面对的重要问题。在这点上,郑和所处的明朝所积累起来的海外贸易经验,也是一笔可资借用的财富。

在郑和七下西洋之后,中国在政府层面的航海传统渐告散失,从当时明朝所处的年代来说,也许并不就构成一种遗憾。因为,海禁并不意味着民间海上贸易的同时消亡,而且,从明朝的外患来看,主要还是来自于陆上而非海洋,明朝政府不能不把国家的主要防御精力,投注于陆上武力的建设而非海洋水师;此外,从经济的角度看,当时中国周围世界的经济发展水平远远不如中国,中国通过内部交换即可实现自给,这也使中国的海外冒险,缺乏持久动力。

不过,从后来的历史来看,郑和航海事业最后归于寂灭,又的确殊为可惜。在 1433 年停止海外航行后,明朝开始有计划地停止建造船只、关闭船厂、禁止民间私自建造大船。就在与此同时,欧洲人却逐渐把目光投向了遥远的海域,在新兴起商业与军事相联合机制下,战争行为与市场经济合为了一体,西方的战争艺术与海外商业精神,都在此后年间同步不断取得了飞跃成长。这也就铸造了后来中国与西方在经济社会发展,及在战争能力上的明显落差。相对于欧洲所开拓出来的"现代世界",郑和以后的中国由于官方航海传统的中断,造成了两方面的损失:一是航海技术的毁灭,当时的先进造船工具与技术,逐渐失传;二是航海所代表的商业精神也大伤元气。郑和船队实际上是典型的商业—军事复合体,既能贸易商业往来又能征战,这一点非常类似于 15 世纪后欧洲出现的商业与军事的结合。然而,当一套官僚指令性系统指挥起市场体制,使军事与商业再次分开时,明朝也就丧失了历史学家黄仁宇所说的建立起"数目字管理"的机缘,从而也就为此后商业精神的开拓,设置了障碍,也为国家防御外来侵略能力的发展,弱化了组织保障。

另外,在东亚世界内部,由于中国闭关锁国,减少与外部世界的贸易往来,则使那些急于与中国通商的周围国家,不得不另寻出路。其结果之一,是使在以中国为中心的东亚大朝贡体系之外,又产生了以日本为中心、覆盖东南亚诸岛国和琉球群岛的小朝贡体系。这也是近代以来日本制造种种借口对外征服、中国也遭受日本侵略的一个重要历史由来。

(程亚文,曾为军事科学院研究人员,现为浙江大学非传统安全与和平发展研究中心兼职研究员、上海交通大学环太研究中心客座研究员、中华能源基金委员会战略分析师。主要关注战略和国际政治问题)

|新文学·旧史料|

生活家

■ 郭娟/ 文

作家汪曾祺也是一位生活家。生活家,就是我们偶或得遇的热爱生活、多才多艺、兴趣盎然的那种人物。都知道汪曾祺会做饭。前一阵参加《汪曾祺全集》编辑工作会议,大家聊起来,座中好几位都吃过汪先生亲自下厨烹调的美味佳肴,有的人还是经常性地到汪家蹭饭呢。"垒起七星灶,铜壶煮三江;摆开八仙桌,招待十六方……"这《沙家浜》中最经典的唱词,汪先生写的,原来不仅是阿庆嫂的春来茶馆,竟也是汪先生自己。于是乎无论在汪家吃过还是没吃过的都更加感念汪先生的好,纷纷表示要把汪先生的书编好。

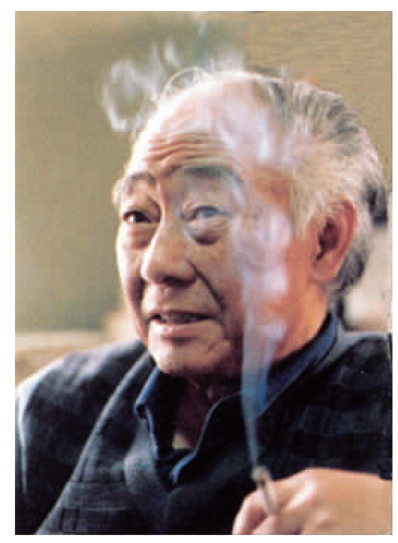
汪先生写文章自然经常写到"吃"。《故乡的食物》、《葵·薤》、《五味》、《食豆饮水斋闲笔》、《宋朝人的吃喝》等等,都是妙文。这是中国文章的一个传统,从古至今,写"吃"的文人与文章太多了,常见的有两类:一种是写文化,缺少烟火气,作者像是得了胃病没胃口,写到的吃食都像脱了水,放进了真空包装袋里;另一种相反,写得太实,作者一脸馋相,油腻腻的。汪先生文章超乎两者之上,既有典故、风俗、文化,又活色生香。

记得汪先生有一篇文章专写韭菜花,他从五代时书法家杨凝式的《韭花帖》说起,先欣赏了不常见而"极有风致"的古人书简,遥想古时候朋友间交往的郑重和古人的口味,推测北京涮羊肉缺不了韭菜花,原来早在五代就这样搭配了,并不是来自蒙古或西域回族——清简有趣的一番饮食考古之后,笔调一转,写北京小户人家,熬一锅虾米皮大白菜,佐以一小碟腌韭菜花,或臭豆腐,或卤虾酱,就着窝头,贴饼子,冬天热乎乎地吃下去,就是一顿不错的饭食。又写从前科班里学戏,给饭吃,但没有菜,于是韭菜花、青椒糊、酱油,开水一沏,这就是菜。与穷人对比的是有钱人的讲究——自己腌韭菜花,以韭菜花和沙果、京白梨一同治为齑碎。味道想必不错。又谈到韭菜花在南方与北方的不同,即便同在云南,昆明与曲靖也有不同腌法。曲靖韭菜花是白色的,和切得极细的风干了的苤蓝丝同腌,很香,味道不很咸而有一股说不出来的淡淡的甜味。曲靖韭菜花装在浅白色的茶叶筒似的陶罐里,汪先生誉之为中国咸菜里的"神品"。——读到这儿,读者已经忍不住要抽身去哪里弄点韭菜花了。可汪先生意犹未已,月是故乡明,韭菜花也是家乡的好啊。汪先生家乡的韭菜花是时菜,不腌,当它还是骨朵儿(用汪先生小说里一人物的说法就是"含苞待")时,连着掐得动的嫩薹,切为寸段,加瘦猪肉,炒了吃。这是吃个鲜劲儿。还有一种吃法,看着就好,虽然也没吃过——做虾饼,以爆炒的韭菜花骨朵儿衬底,美不胜收。文章到此结束。读者却拔不动脚了,一时也想起自己故乡的韭菜花,想那也许已经故去的曾经为我们做韭菜花的亲人。

生活家对世间万物皆有情,体察得细致。汪曾祺就如此。他写早春的诗,有这样的句子:"远树绿色的呼吸"。他被定为"右派",下放劳动改造,心情自然不会好。即便这样,也不曾完全磨灭他的生活情致。他给果树喷波尔多液,这活儿细致,喷少了起不到防病害作用,喷多了叶子挂不住到处流,而且叶子背面也要喷到。汪曾祺细致,也耐烦——这是他老师沈从文夸奖人时爱用的一个标准——于是他成为农场里喷波尔多液的能手。他下放的单位有个马铃薯研究站,集中了全国各地百来种马铃薯品种。"右派"摘帽后,他的工作任务一度就是画马铃薯。喜欢画画的他兴致很高,坐长途汽车进城买纸、笔和颜料,每天蹚着露水,到田里摘几丛开花的马铃薯植株,对着描画。他有诗给朋友叙述这时的生活,其中有句:坐对一丛花,眸子炯如虎。画了花,画叶,画薯块,还切开画剖面,画完了顺手扔到火堆里烤烤吃掉。他很得意——吃过那么多品种马铃薯的人,除了他,全国盖无第二人。而他也画了一套《中国马铃薯图谱》,他的"巨著"。此外,农场演戏,他帮忙化妆,把几个跑旱船的女职工打扮得如花似玉的,轰动一方。他还用土农药在宣传牌上粘贴出"松鹤图",古色古香的,引得附近美专老师领着学生来观摩……他总是能够发现生活中的乐趣。

沈从文是汪曾祺在西南联大读书时的老师。两人很对脾性。以前看沈从文写给张兆和的情书,叙事抒情之后,写他住所窗外婉转的鸟鸣,而最后一句是:杜鹃还没有开口。惊艳!任什么美人也会被打动。他爱自然,他笔下的边城、长河,他的湘西。人,进入社会以后不应该忘了自然。写作外,沈从文迷恋文物。他搜集瓷器,汪曾祺记得,有一个时期他家里用的餐具都是很名贵的旧瓷器,就是不配套,因为是一件一件淘来的,所以他们家饭桌上的杯碗盘碟一定很有趣。他一度专收清花瓷,买到手,赏玩一阵就送人,西南联大好几位助教、研究生结婚时都收到沈先生送的雍正青花的茶杯、酒杯。他还搜集旧纸,乾隆以前的,多是染过色的,瓷青、豆绿、水红,美丽至极,纸质细腻,汪曾祺形容像"煮熟的鸡蛋白外的薄皮"。他还研究丝绸,弄到许多大藏经的封面——都是各色各样的丝绸;研究刺绣,就搜集衣裙乃至扇套、香袋、眼镜盒,研究上面的刺绣针法。他给汪曾祺看过一种绣品,叫"七色晕",是用七种颜色的绒绣成一个团花,看得汪曾祺直发晕,对着"发烧"的痴迷的老师纳闷:他是从哪儿"踅摸"来这些物件的呢?

沈从文自己吃穿却都不讲究。汪曾祺曾以一只烧羊腿、一条鱼招待老师,老师觉得非常美味,回到家一再向夫人称赞:"真好吃。"他经常吃的荤菜,竟然是猪头肉。



汪曾祺

老舍也是一位有情趣的生活家。他爱花,养花,文章里也写了许多花事。他家院子里有柿子树,到处摆满了一盆盆的花,他亲自侍弄,都长得精精神神的。他有一张照片,正在侍弄花的老舍被摄影师唤了声,一抬头,满面是最开心、最放松、最无城府的笑!老舍不下厨,却爱请客。菊花开了,聚会;生日,聚会。满族穷家小户出身的老舍,从小勤谨奋斗,不敢稍懈,要在社会上混出个样来。抗战时期和五十年代大概是老舍活得最舒心的日子。

五十年代汪曾祺受邀赴过老舍家宴。酒是敞开供应,喝什么、喝多少全由客人随意尽兴。只有一次特别,老舍很郑重地拿出一瓶葡萄酒,说是毛主席送来的,让大家都喝一点。美食家汪曾祺记得在老舍先生家吃过的几样菜:一瓷钵芝麻酱炖黄鱼,汪曾祺说,这道菜他从未吃过,以后也再没有吃过。——这样顾左右而言他的点评,估计不太好吃,想象不出会是什么滋味;但他盛赞老舍家的芥末墩是他吃过的最好的芥末墩。

好景不长。这样的文人雅集,风流总被雨打风吹去。"文革"开始,老舍先生就不堪其辱,投了太平湖。那一刻,他想到他的花儿了吗?而早在解放初,沈从文就曾割腕,自杀未遂,最终是那些坛坛罐罐、花花草草救了他。被迫放下笔的沈从文,几乎死了一大半,还好有那些古物。他到历史博物馆当一名讲解员,他的生命渐渐地在那些瓷器、绣片、丝绸缎面上缓过气儿来,后来竟成为文物专家。都说"玩物丧志",可是有时候"玩物"却可以保命。生命总要有所附丽,有所寄托。他的学生后来写过一篇文章,叫做《随遇而安》,记述他五十年代后期的"右派"生活与感受,在哀而不伤的调子中有愤激,有惨伤。他写道:

> 丁玲同志曾说她从被划为右派到北大荒劳动,是"逆来顺受"。我觉得这太苦涩了,"随遇而安",更轻松一些。"遇",当然是不顺的境遇,"安",也是不得已。不"安",又怎么着呢?既已如此,何不想开些。如北京人所说:"哄自己玩儿。"当然,也不完全是哄自己。生活,是很好玩的。

"生活,是很好玩的。"这一句是全篇唯一的"亮色"。我仿佛看见汪曾祺在绝塞孤城的沽源,坐对一丛马铃薯花,目光炯炯的。

GERMANY



Global Link 全球鏈接
info@glm-asia.com
http://www.glm-asia.com

Report by: Travis Hutcherson, Michaela O'Neil and Michelle Titus

MAG
中国制造业的领先合作伙伴

200 多年来，机床工程领域一直由今天组成 MAG 的强势品牌来主宰。MAG 于 2005 年由美国和德国的著名机床公司组成，两家公司都带来了相当丰富的专业技能和经验。

现在，MAG 凭借在世界各地 27 个机构的大约 3,100 名员工，提供全面的解决方案和适合当地需要的服务。作为资本设备市场的佼佼者，越来越多的国际领先公司依赖于 MAG 的知识和创新来确保自己的竞争优势。MAG 服务的主要工业市场包括航空、汽车和卡车、重型设备、石油和天然气、铁路、太阳能、风力发电机生产和普通机械加工。

"我们是全球为数不多的可以以我们生产的发动机和传动部件提供高质高量制造解决方案的公司。我们还可以为几乎所有主要行业提供用于金属切割的机器和技术。此外，我们还是复合材料精简软件加工设备的领先提供商。" MAG 亚洲总裁 Michael Lee 先生说。

对于 MAG 来说，中国是一个巨大的不断成长的市场，尤其是在汽车行业。MAG 中国于 1995 年在长春通过成立合资企业进入中国市场。现在它的总部设在北京，在上海、重庆和芜湖设有代表处。该公司还于 2009 年末在长春成立了一个新工厂。该公司以服务于所有不同层次的客户为目标，它的全面经营极大地提高了在中国的设计、研发、制造和装配能力。

"我们在中国的能力在不断发展，我们去年有所增长，预计今年仍然会有所增长。这不仅是当地含量要求，也是由于我们在中国的总体业务需求，使得我们能够在中国从事商业活动，因此我们要以一定速度增长，才能增长我们的能力。" Lee 先生解释说。

MAG 中国现在的主要业务有两个：一个是为来自 MAG 所有业务单位的进口机器进行销售和服务，另一个是制造和开发自己的产品，为各种行业的客户提供制造方案。

"通过具有提供各种技术水平定制产品的能力，我们可以成为客户生产团队的合作伙伴。所以我们不仅仅为客户生产机器，我们事前互相沟通然后再定制机器，这样生产的机器将比其他机器产生更大的利润。" Lee 先生说。



Michael Lee, President of MAG China



VBH 控股公司
德国商业报告



Rainer Hribar, Chairman

作为其业界的全球引领者，VBH 控股公司活跃于 42 个国家，在全球有超过 3000 名员工，是全球最大的门窗五金经营批发商。

自 1919 年作为德国贸易公司成立以来，VBH 拥有近百年的骄人历史，逐渐从一个贸易公司发展成为创新的建筑服务和解决方案的全球供应商。

对于业界领先的欧洲五金企业来说，VBH 也是一个值得信赖的合作伙伴。"我们是他们的平台、分销和物流合作伙伴。" VBH 控股公司首席执行官 Rainer Hribar 先生补充道。

该公司在亚洲已经积累了十余年的经验，在俄罗斯、新加坡、马来西亚已经确立了其主要地位，在中国也迅速增长。

VBH 装备的北京"当代万国城"，以其防晒系统及配件技术被认为是中国十大建筑之一。VBH 其他的知名项目还包括新加坡的莱佛士城中心购物商场和滨海堤坝。

"所有关于全球变暖和节约能源问题的讨论在亚洲也日益兴起，越来越多的顾问和建筑师开始关注这个问题，所以高品质的产品越来越受欢迎。" Hribar先生说道。

该公司一直活跃于高端市场领域，但它希望在中国显著增长，为公司在该地区创造一个"第三支柱"。

该公司还以其快速增长的 greenteQ 标签在中国采购，由 VBH 广州办事处所领导。

"很多中国公司具有良好的质量，他们专注于出口，具备现代化的技术和设备，他们正在创造巨大的变化。" Hribar 先生在赞扬中国制造商的成功时说。

展望在中国的未来，VBH 力求在未来几年将其业务扩大至 1 亿美元，同时突破其在上海、北京和广州确立的场所，将其产品扩展至新的地区。

"简单一切，一切简单。这意味着我们提供一个全面的产品范围，以帮助客户创造优质楼宇和长期价值。" Hribar先生总结道。



ELG Haniel
德国商业报告



Norbert Späker, CEO

很少有人知道，世界上最大的镍生产商之一不是一家矿业公司，而是不锈钢行业的全球回收和贸易公司ELG Haniel。

ELG Haniel公司总部位于德国的杜伊斯堡，在世界各地拥有近 1,000 名员工和 40 多处经营地，是一家全球领先的不锈钢废料回收和贸易公司。

作为德国最大的私有公司之一--拥有 255 年历史，年销售收入超过 240 亿欧元的哈尼尔集团(Haniel Group)的一部分， ELG 自 1962 年成立以来已经建立起极佳的信誉和口碑。

"哈尼尔的财力显然对我们有帮助。这是个决策非常迅速的集团。" ELG Haniel 的首席执行官 Norbert Späker 先生说。

回收不锈钢废料占该公司业务的80%。该公司还经营超合金，即回收用于航空工业的钛和镍基合金，以及其他特殊金属。该公司还买卖初级原料，例如从 Hernic Ferrochrome 公司购入炉料级铬铁。

尽管回收不锈钢仍然是一个相当年轻的市场，这个行业的增长前景却是巨大的，目前已经有60%的不锈钢产品来自不锈钢废料。

"不锈钢厂70%的成本是原材料。我们为工厂提供经专业处理的次生原料的同时也提供了比原生原料更具成本优势的优质替代品。" Späker 先生解释说。

"我们的竞争对手是原生镍生产商。我们之间唯一的区别是我们从废料中收集镍单位，而不是从地里挖掘。我们使客户免于镍价格波动的风险，为工厂提供有保证的稳定价格。" 他补充说。

凭借在全球建立的大型国际料场网络：欧洲 24 个，美国 10 个，亚洲 6 个，澳大利亚 2 个，ELG Haniel 保证为客户提供及时的服务以及全球统一的原料质量及其一致性。

"我们的优势在于可以统筹我们在世界各地的原料。我们有一个所有工厂都接受的品牌。他们明确地知道他们将获得同样的高品质原料—不管我们是从澳大利亚或是从鹿特丹的料场运出。" Späker 先生说。

该公司还为客户进行分析，以确保质量和原材料的标准。"我们购买各种不锈钢废料并象烟草那样将它混合在一起，以便它可以作为优质产品被售出。客户收到与他们所需配比完全一致的混合材料以及有保证的成份分析。" Späker进一步解释道。

介于不锈钢生产集中而废料供应商分散的行业特性，ELG 帮助这两个世界架起了桥梁。

该公司已经在欧洲和美国获得成功，目前正将它的下一个宏伟目标设在中国，因为中国正在成为世界上最大的单一不锈钢生产国。

"不锈钢是具有高增长率的年轻产品。在过去的几年中它的产量达到了 3,000 万吨，其中 1,200 万吨产自中国。6 年前只有 500 万吨产自中国。"

该公司目前在上海设立了办事处，在中国有 8 名员工主要从事采购。随着中国近年巨大的产能增长，ELG 目前主要专注于下一轮的回收，因为不锈钢通常有 15 到 20 年的生命周期。

"我们可能在 5 到 6 年内来到中国，但是我们熟悉中国所有的工厂并已向他们销售了产品。" Späker 先生说道。

展望未来，他也看到新的利润增长点，因为中国正在迅速开发其他高附加值不锈钢和超合金产品。"航空航天业将会增长，特别是在中国，然后在接下来的 20 年中将需要更新换代，我们将看到对于回收的真正需求。生产一个 6 吨的引擎将需要 21 吨原料。这意味着将有大约三分之二高价值生产废料进入废料回收流中。"

根据 2010 年统计数字，目前全球共产生 850 万吨不锈钢废料，其中中国产生 120万吨，而中国约占全球不锈钢产量的 36%。

"显然，中国是最大的废钢市场之一，我可以预见 ELG 在 5 年内至少会有 8 处料场服务于中国的工厂。我们想与我们目前的客户一起成长并与他们更加密切。" Späker 先生乐观地总结道。

Roland Berger
罗兰贝格
德国商业报告



Martin Wittig, CEO

罗兰贝格管理咨询有限公司是一家屡获殊荣的有超过四十年行业经验和一流行业专家的国际咨询公司。该公司自1995年进入中国以来，，以提供广泛的咨询服务而在业内独树一帜，将其在欧洲的成功也带入中国市场。

该公司于 1967 年在德国成立，是源于欧洲的世界领先的策略咨询公司之一。公司拥有 2000 多名员工，工作在 30 个国家的 42 个办事处，是享誉全球的行业佼佼者。

"没有其他欧洲的竞争对手可以在全球规模上与我们竞争。我们的欧洲起源使我们在异质性和文化多样性方面独树一帜，使我们能够将完全不同的人与经验融入公司。" 罗兰贝格的首席执行官 Martin C. Wittig 介绍说。

罗兰贝格自二十世纪八十年代起与中国公司合作。该公司于 1995 年正式进入中国，现有 近300名员工分别工作在北京、上海和香港的3 个办事处。现在，随着业务的迅猛增长，罗兰贝格也在其他快速成长的城市积极寻找新的机会。

"在中国，我们是为中国公司提供咨询服务的市场佼佼者，在咨询师人数上位居第二。" Wittig 先生介绍说。

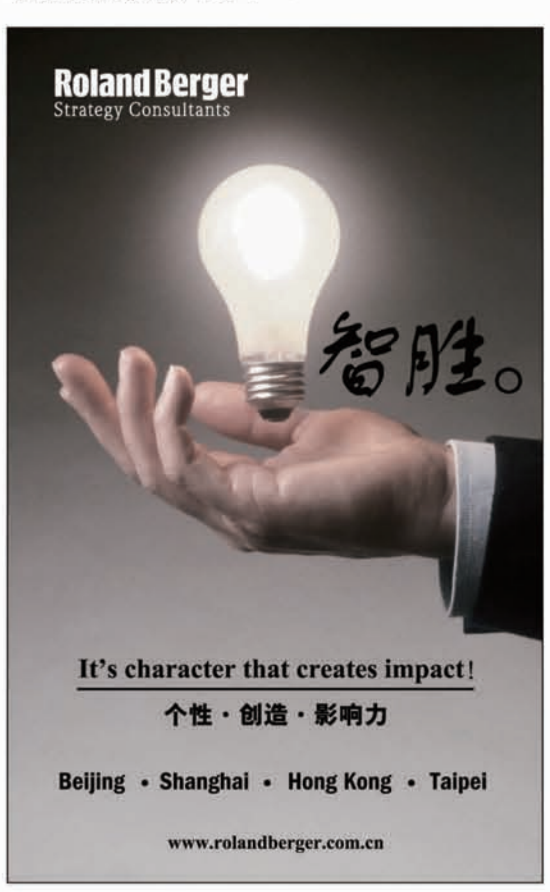
像许多传统的中国公司一样，罗兰贝格公司的创始人仍然参与公司管理。因此，罗兰贝格可以更好地为许多中国客户服务并应用他们的经营管理理念。

"我们比大多数竞争者更具有创业精神。因为当创始人仍然作为首席执行官、董事长或像我们这样作为名誉主席在董事会任职，他就会仍然对公司的 DNA 产生影响，即使是在大的公司。" Wittig 解释说。

公司为各种行业的客户提供专业服务，从汽车金融服务到公用事业，并且正将同样的专业技术带入中国。鉴于对客户信息的保密性，Wittig先生谢绝了谈论罗兰贝格的具体客户，但例如众所周知的，今年年初中国南方航空公司聘用该公司执行收入管理项目。

"我们分成工业和功能技术中心并为客户提供相应的服务。我们给他们带来真正的行业知识，并因此创造了有形的附加值。这也是在中国的主要方法。" Wittig 先生补充说。

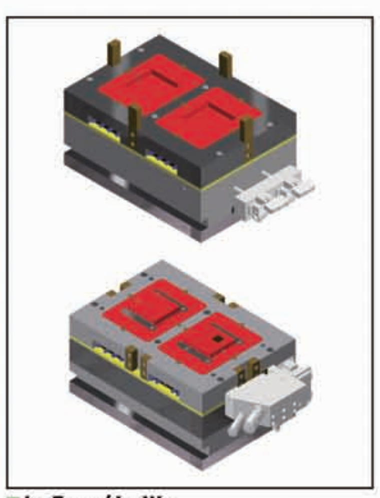
该公司以为客户提供高品质服务为宗旨，正在中国迅速发展，旨在为更多的中国企业提供独特的解决方案。



Nonnenmann
诺能曼有限公司
德国商业报告

Nonnenmann 诺能曼有限公司通过为客户提供创新的解决方案，现已成为模具行业的佼佼者。模具行业需要精确和高效，这家总部在德国的贸易公司在为快节奏的全球经济开发模具技术方面取得了空前的成功。

Nonnenmann 公司由 Paul 和 Gudrun Nonnenmann 成立于 1970 年。目前由他们的儿子 Volker Nonnenmann 经营，Volker Nonnenmann 于 1997 年成为公司总裁。自成立以来，Nonnenmann 已经由一家经营螺母、螺钉和螺栓的小型家族式贸易公司转化为目前的模具和机械行业的全球佼佼者。该公司目前拥有员工 43 人，在欧洲的销售额达 1,000 万美元，并在美国、德国、波斯尼亚、塞尔维亚和中国开设了子公司。



IsoForm/ IsoWe

事实上，Nonnenmann 公司自 2002 年就开始在中国采购买产品。2008 年在江苏省开设了第一个办事处，开始销售模具产品。

在过去的 15 年，该公司的业务迅速的不断扩张可以归因于始终如一的周密详工作计划和迅速而可靠的精密技术服务。Volker Nonnenmann 先生说该公司拥有一支"极具竞争力的队伍，为客户交货迅速，提供非常精准的产品。"

对于其成长和信誉更重要的是 Nonnenmann 公司对模具技术前沿的开发上做出的贡献。IsoForm 是将于 2011 年底该公司在中国推出的最新产品之一。这项模具技术将改变行业操作方式。

通过使用 IsoForm 技术，模塑商将只需要加热用于注塑加工的钢铁的模仁部分，而不需要按常规方法加热整块套模具。它还极大地减少了完成产品所需要的注塑时间。这两个特点显著地降低了生产一个注塑件所需的约 80% 的能源。

"我们于 2009 年开始研究这项技术，2010 年 12 月在法兰克福举办的欧洲最大的模具展 EuroMold 展会上，我们将这项技术介绍给客户并引起了广泛的关注。" 该公司总裁 Volker Nonnenmann 先生说。

"能源和工艺品质在欧洲是非常重要的事情。" Nonnenmann 先生说。"此刻，我对中国的感觉是一样的，因为如果他们十多亿的人口要解决这个能源问题，那么他们必须减少人均能源消耗。"

随着能源消耗的大幅少，Isoform 将使 Nonnenmann 成为二十一世纪全世界模具产品、服务的优先和最佳选择。





A SPECIAL THANK YOU TO: VBH, Effective, Homag Group AC, China Forum Bayrn, Diener Electronic, Burkhardt Leitner, Heiler Software, FrankfurtRheinMain, Winheller Attornies, ARKU, VDMA, Hengler Mueller, AS&P, Brautigam & Kraemer, Bihl & Wiedemann, Phocos AG, Drees & Sommer, Messe Stuttgart, Commerzbank, M + W Group, Ingenius AG, Lecia Microsystems, Metrax, Doehler Group, Sustainomics, China Brand, Graf von Westphalen, ElringKlinger AG, Dr. Eberle Clever Chemistry, K2L, Witzenmann GmbH, Kieferle & Partner, Lapp Group, Obermeyer, Kufner, ConMoto, Software AG & IDS Scher, BCR Plastics, China Partners, Mercer Consulting, Roland Berger, Fraunhofer Institute, Buse Heberer Fromm, Siemens AG, Accentra Asia, Miles Fashion GmbH, BDE, Arvato Systems, Berlin Partners GmbH, Key Wind Energy, Invest in Thuringia, X-FAB, Hohmann & Partner Rechtsanwälte, Centrothem Photovoltaics, Arnold & Shinjo GmbH & Co. KG, MAG, Irmscher, Allianz, KSP Jürgen Engel Architekten GmbH, KIRCHHOFF Automotive GmbH, Haver & Boecker, ELG, Nonnenmann, Awetis, Airplus, LISEGA AG, Dillinger, Bizerba, Federal Institute for Vocational Education and Training (BIBB), Eberhardt Antriebstechnik, Electrostar, BVC, GEA, DFT Technology, GlobalFoundaries, Losburger, Fraunhofer Institute IPA & IMPS, AnvoSystems.





老饕的葡萄酒课
上过这堂课，基本上就能出去哄人了 56

两个人的温布尔顿 55
费德勒和桑普拉斯谁是真正的史上最佳

珠宝的国籍 57
不同背景的设计师赋予珠宝全新的生命

小镇青年，心怀世界 58
每个城镇都有自己的诗人

编辑：刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编：刘敏



台湾行

6 月 28 日起，北京、上海、厦门三地游客可赴台湾自由行。去台湾旅行与去别的地方的最大区别在于：在别处是求异，而赴台，很多人是求同。台湾的风土人情、语言文字、民众情感，内地游客并不陌生，对当地名胜也早已如数家珍。尽管如此，赴台自由行仍是很多人迫切的旅行计划，因为人们很想实地去了解，这片同文同种的领土

——编者

■ 张宇凌 / 文

在去台湾之前问问我们自己，你准备好了吗？好奇，平等，宽解，尊重……你自己精神自由了，你就行了。如果你准备好了，那么我只有两个建议：第一，出发前读一读台湾作家三毛写的《亲不亲故乡人》，她当年劝告台湾人的话如今可以全盘搬给我们的大陆同胞；第二，不要忘记去体验台湾的衣食住行，百姓生活。把你和任何“对方”都当成最普通的人，怀着基本的愿望。这个岛的有趣之处都在它的日常中。

一

任可从 1985 年开始做茶商，他和夫人一起经营的茶店是我们全然信任的买茶基地。他最近刚刚从阿里山区回来，原因是受灾后那里农民对待土地的方式不正确，导致水土失调，所以茶叶不能达到基本水平。他要和农民一起做调整水土的工作。

“大概做个两三年吧，看后年来能不能进他们的茶。”任先生架上茶不多，但种种都是他如此用心选进来的。

“今年夏天六七月份是不是该收东方美人了？”我希望那个时候能买到他进的东方美人茶。

“唉，今年不知道呀，北埔那边的茶人第二代，现在都觉得‘东方美人’市场大，全部在用提高生产效率的办法。自由行了，他们生产方式也越来越自由了：压缩发酵流程，用越南来的外茶，加香料……五花八门。”

“不过有一个最统一的表现，就是闻到鼻子里的香气，和喝到嘴里的味道之间，有一个非常大的断裂，闻起来很香，喝起来完全不是那么回事。”

任可谈话的口头禅就是：“不多”，“真的非常少”……不管是说大禹岭还是说木栅铁观音，他仿佛只想让我们知道，正宗好茶其实很难量产。

直到告别，任可还在用同样的语调说：“现在能喝就赶快喝吧，好茶真不知道是不是会越来越难弄到了。”

二

白树喜欢闭上眼睛说话，仿佛视觉伤害了某种完整性。他是台湾剧场艺术的泰斗，研究身体语言的先驱。虽然是与癌症拼搏的七旬老人，仍然坚持去北京出席文化活动。

“你不要这样说。”在不断批判着大陆社会百态的 K 先生面前，白树着急起来，“别把大陆描绘成这样，别把我们这些人那么多的希望一下子都打破了嘛……自由行就好了，大家多了解总是好的，壁垒破掉总是好的。”

他突然又闭上眼睛，满是皱纹的脸上漾开回忆的霞光，“我八三年第一次到北京，从香港偷渡的，在台湾犯法的唉。但是看到天安门广场，真的眼里都是泪水，感动的泪水。”

三

台大旁有家书店，标明：“本土图书，本土音乐，本土影像，T 恤制作，大图输出”，书店名叫台湾 e 店。我在寻找南岛和日据文化方面的数据，搜过一遍台大附近的小书店后，决定在这家深挖。

进去后正巧两位客人急匆匆地也走进来。一个中年西方男人，浅色金发，酒瓶底眼镜，穿着深蓝色条纹西服套装；另一个是年轻的亚洲女人，贴脸直短发，穿着合身的黑色西服套裙，米色高跟鞋。他们胸前都挂着一张会议胸牌，应该是台大的某个国际学术会议。

> 把你和任何“对方”都当成最普通的人，怀着基本的愿望。这个岛的有趣之处都在它的日常中

“你好。”西方人直接向柜台里的店员打招呼，看来是老顾客。柜台里那位店员则是布衣素面短发，戴着浅色框架眼镜的中年妇女。

还不等店员回答，西方人就一连串熟练的中文喷出来，“我是带她来看看你们书店。因为我认为你们书店代表了台湾的一种很重要的声音。”

“您好。”他的年轻同伴用端正大方的普通话问候店员，一下子泄露了她的家乡是中国北方。但是老外似乎故意没有多加介绍，只是说：“她是来参加一个会议的，我认为她一定要来这里看看，因为这个会议我不喜欢，会议上只有一种声音。”

“好的好的，你带她随便看看，别客气。”店员保持礼貌。

他们三个开始在店里走动。因为激动，不满，当然还有不熟练，当我们对一种语言不熟练的时候，我们讲的声音就格外大，整个书店里回响着老外的声音。

“我带你来，是要你听一听，台湾除了我们在会议上听到的那种蓝色的声音，还有绿色的声音。各种声音都有。”

随着他们走动，店员一边详尽地介绍书籍种类，西方人一边说，“对的，有人告诉我，诚品为了迎接自由行的陆客，把很多书都下架了……”

“哦，这个倒不用着急，我们是翠绿，他们也可以是天蓝，或许哪天有人开一家蓝绿的书店也行。”店员还是那样眯眯地扶了扶眼镜。

年轻女人微笑着听另外两位讲来讲去，有时候点点头，没有附和任何一方，一边也没闲着地挑出四五本要买的书，结账时对店员说：“谢谢，您的书店很有意思，下回我再带我的朋友们来。”

▶下转 56 版

台湾同胞请听题

问：经济观察报
A：齐绍仁，台湾商人，ASC 葡萄酒培训师
B：洪绍裴，台湾青年艺术家
C：宫铃，作家，台湾《旺报》特约主笔，著有《从台北到北京》

问：在台湾，给你印象最深刻的马路标语是什么？

A：这个还真没印象呢！

B：真要说记忆深刻的应该是“天国近了”。

C：“此路口有超速照相，请减速慢行。”

问：你最喜欢的华语电影是哪部？最喜欢的华人明星呢？

A：以前喜欢王家卫的。

B：《鲁冰花》，《卧虎藏龙》，《听说》，《色·戒》，太多了，没法挑出一个最喜欢。华人明星硬要选的话是周星驰。

C：最喜欢的华语普通片有两部，《海角七号》跟《笑傲江湖》。最喜欢华人比较高深的电影是《滚滚红尘》与《千里走单骑》。最喜欢的华人明星是张国荣。

问：台湾有大学生就业的问题吗？

A：台湾大学生有很多很多的问题。

B：有，但是不代表找不到可以糊口的工作。如果从专业上的限制下去选择大学毕业后的工作是有就业问题。

C：有呀，也会担心工作不好，不过大多靠人力银行或是朋友帮递履历表，找父母长辈帮忙的应该不多。

问：台湾人能接受裸婚吗？丈母娘是房价的风向标吗？

A：裸婚，可以啊！大家都穷……后面那个问题，不会！

B：我想该有部分人是可以接受裸婚的，记得十多年前就有立法委员裸婚，还标榜着亚当夏娃的重生，立意还不错。至于房价的风向标，身边朋友几乎没听过有被丈母娘要求要嫁给房子的。

C：不会，大多是小夫妻俩一起存钱买房，结婚时双方父母都会给一点当头期款吧！台湾的丈母娘比较担心女儿嫁到夫家受婆婆气。房子吧，还是父母会帮忙的比较多。

问：你们在台湾出门会遇到堵车吗？喜欢坐捷运还是出租车？

A：捷运。

B：堵车还是有，但是比不上北京。平常喜欢坐捷运，方便又环保。

C：当然会啰，不过过了尖峰期就比较好走，不会像北京堵得这么郁闷。我有钱时坐出租车，没钱时就坐捷运，都喜欢！

问：你的英语怎么样？有英文名吗？

A：英文不怎样，用的是法文名。

B：口语能说点，写的能力就很差了，英文名叫做 Sean。

C：普普，Annie。

问：台湾会遵循“女士优先”吗，台湾男士会主动为女士拎包、推门吗？

A：台北以外，你就做梦吧！

B：女士优先是常识，上下车的开关门，走在路上让女性走在内侧，拎包等等。

C：会呀，在台湾尤其台北吧，懂得体贴的男人才是好男人，不喜欢那些倨傲的大男人。

问：出门吃饭，你会抢着买单吗？

A：谁抢啊！都 AA。

B：不会抢，通常吃饭前就会说好是一起付或是某人请客。

C：不会，绝对不会，不过看对方是谁，如果经济能力并不优者，还是会请客，要不就是 AA。

▶下转 54 版

| 链接 |

《练习曲》的环岛路线

2006 年，台湾导演陈怀恩拍摄了电影《练习曲》。台湾青年明相，以高雄为起点，开始了逆风向的单车环岛旅行，7 天的骑行路程超过了 800 公里。

Day 1：从高雄市出发，到台东县的太麻里

高雄是台湾南部的最繁华的城市，旗津岛家常味十足，西子湾幽静美好，夜游爱河还能见到许多约会中的少男少女。从高雄可以直接乘车到恒春县的垦丁，欣赏台湾最南端的海洋风光。

Day 2：从太麻里出发，过台东县三和村，经瑞穗到花莲

有“太阳的故乡”之称的台东县，有诸多原住民族，它的知本温泉也是必去之处。从台东到花莲会经过花东海岸，这段海岸紧邻太平洋，天海合一，是游客的流连之地。

Day 3：从花莲出发，经过七星潭和南澳，沿苏花公路到宜兰县

花莲因大量未开发的原始风光，被称作台湾“最后的净土”。太鲁阁国家公园名声最响，海湾“七星潭”因星月形而得名，风景壮观，令人震撼。

苏花公路号称“最美的死亡公路”，沿路满是太平洋海景和峭壁山色，但时有塌方和落石，事故不断。

Day 4：从宜兰头城出发，到基隆和平岛，夜宿台北县瑞平村

宜兰有很多风光秀美的农场和数不清的民俗，也是大量台湾偶像剧的拍摄场地。

位于台湾最北部的基隆，曾是万商云集的港口，繁华的城市局促于山海之间，犹如一个“小香港”。

Day 5：从台北县出发，经新竹南寮，至台中塭寮，夜宿彰化乡下

台湾西海岸大多是乡间景色，小渔村点缀在成片的稻田中间。台中市面积辽阔，气候温和，环境优美，有“宁静之都”的美称。

Day 6：参加妈祖绕境庙会，然后从新港出发，夜宿云林

Day 7：从云林经三条仑、好美里，最后回到高雄。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.27
编辑:杨婷婷 e-mail: yangtingting@eeo.com.cn 美编:刘敏


屏东的高速公路


旗津,台湾人管烤鱿鱼叫"烤小卷",炸鹌鹑叫"炸小鸟"


垦丁海边的垂钓者


台南的成功大学,到处是古榕树



诚品书店

陆客上岛记

■ 张妍 / 文并摄

我们从香港出发,从高雄开始行程,一直玩到北面。这其中,不仅路遇许多从前在电影、偶像剧、小说或是唱片中见到或听到的景象,也因为是个年轻的大陆女孩,获得了出乎意料的礼遇。这一路以火车、捷运和大巴代步,不住星级酒店住民宿,吃夜市小吃,半月下来,搭上往返机票和为亲友购买的礼物,也只花了 5000 港币,穷游台湾,不贵,划算。

青年卡与民宿

台湾欢迎年轻人。15 到 30 岁的游客,在机场、火车站、捷运站之类的地方,拿着护照,就能办一张实名的国际青年旅游卡(YTC 卡)。它能够帮助你在路上享受交通、住宿和景点门票的优惠,即使是购买凤梨酥、高山茶这些特产,商家也会看在青年卡的面子上,给你折扣。

就因为这张卡,我们住进了花莲的警光会所。那是一座隐匿在花莲市中心半山上的宅子。一间带 24 小时热水、电视、网络、洗衣机、烘干机的双人标准间,只需要 400 新台币,这个价格在内地大概只抵得青年旅舍的一个床位钱。那次还附送了自助早餐,豆浆、牛奶、三明治、皮蛋粥、果酱和蔬菜沙拉,全都颇有诚意地被摆在干净的盘子里,还在冒着热气,你只需要吃完它们,像大学食堂一样把餐具丢到回收处,就可以上路了。

当然也住过民宿。台湾有所谓全民办民宿的说法,虽然夸张,却也反映出民宿在台湾受欢迎的程度。屏东的垦丁大街那些两三层的小房子,都是当地人自己的产业,装修得红黄蓝绿,特别花哨。房子门前,若不是有皮肤黝黑、哄着孩子晒太阳的年轻妈妈,就是一位讲着闽南话、穿着松垮背心、择着菜的阿婶。她们大多有好心情讲价,听你说话是带儿化音的国语,哪怕谈不拢价钱打算走人,她们也会热情地朝你大喊,"没事的话,吃完饭过来聊聊天嘛!"

这些民宿内部大多装潢考究。要是赶上男主人在家,他会很耐心地陪你一间一间地挑房间,给你讲他们花了多少心思在设施、电器和家具上。确实,1000 新台币左右的标准间,不仅有静音空调、按摩浴缸、豪华大床和液晶电视,转换插头、饮用水也配备齐全且不加收费,而且,推开窗子,便是绿草如茵的南部田园风光。

大学门外的咖啡馆

这一路台湾行的另一线索,是依着大学走。高雄的国立中山大学躲在深深的隧道的另一侧。那一段昏黄灯光下的路,看不太清前方,却能清晰地听到有人骑着单车欢快轻盈地擦身而过。出了隧道,就是一个新天地——参天古柏,红墙青砖,优雅古朴的一座大学城。这学校果然是依着海建的,那海的名字叫做"西子湾"。

台南是古城,成功大学里是树龄百年的古榕树,草坪成片望不到尽头,你想,女作家龙应台,当年竟然也是抱着书本、在这样幽静的校园中走来走去。台北淡水的真理大学,每一座教学楼都仿若教堂般端庄、优美,郁郁葱葱的植物爬满了围墙,似要好好保护虔诚的进修者,不时有穿着制服和尖头皮鞋、梳着马尾的女学生,三两个成群地沿着窄窄的山道下行。

台湾师范大学周围就是著名的师大夜市,小贩的摊子延绵几条街,左手捧着奶茶,右手举着鸡排,一路逛着,热闹又好看。藏在楼宇之中的还有不少二手书店,能淘些玩意儿。不过,还是台湾大学门外的罗斯福路更叫人心动。因为那条路的巷子里,有一间咖啡馆,名叫"海边的卡夫卡"。晚上,便是台北有名的 Live House。那张 2007 年推出的唱片,便是八组台湾独立音乐人在这里的现场演出结集。CD 里还有一位叫做"easy"的年轻人在入伍前,弹着吉他,用微醺的腔调喊出"卡夫卡是咖啡馆吗?卡夫卡是夜店!"

路遇台湾人

隆冬一月,台湾却暖得宛如初夏。所以我揣测也许盛夏并非是游玩的好时机,那时气候炎热湿漉,也会常有讨人厌的台风。

而冬天的南台湾是大大的太阳,一路晴天。当走到台北,以为那真如孟庭苇的歌里所唱"冬季到台北来看雨",没想到再往北走,去了基隆,那才是真正的雨都。

即使是在"深绿"的南部,大多当地人仍对我这大陆姑娘展示了热情。台南市一家文具店的老板娘,只是在她那买了张两块钱的卡片,随口问一句附近有什么好吃的,她便跳起来,拉着我唠叨三条街以外的一家牛肉汤,怕我不识路还专门画了地图,还补充一句,"你是不是觉得我很鸡婆啊,我小孩都嫌我鸡婆咧!"

之前在垦丁,和其他驴友一起凑钱包出租车出行,那位师傅带我们从早玩到晚,看尽了巴士海峡的风光。他羞涩吐露,开出租没钱赚,到四十岁还没娶到老婆,这次家里亲戚帮他在福建省相中一个姑娘,他马上也要去大陆接她来过日子,"你们那边迎亲有什么习俗吗?我虽然穷,可是家里也有三间房,我会好好待她的。"

初次听台湾腔普通话,有种"幻灭"的感觉,想着"哇,原来真的有人像偶像剧里那样说话!"后来,就格外爱听便利店里年轻店员的那一声"欢迎光临!"他们会把"光"字发得特别长,一边念,还一边忙着手里活,透着十足活力和热情。而台湾人的这种活力与热情贯穿了我的整个台湾之旅。

链接:在台湾体验的五件事

1.夜市

台北有士林和师大夜市,高雄有六合夜市,台中有逢甲夜市,各式小吃料多实在,套圈摊位还大方地写着:"小朋友和小姐多送五个圈"。推荐:蚵仔煎、大肠包小肠、炸鸡排。

2.温泉

台北的北投温泉是台湾最著名的温泉乡,从台北市区就可搭乘地铁直达。它和台北的阳明山温泉、台南的关子岭温泉和屏东的四重溪温泉,以优良的泉质和恬静的风光,并称台湾四大温泉。

3.诚品书店与台北故宫

台湾知名连锁书店诚品以优雅温馨的色调和开阔明亮的空间迎客,24 小时永不打烊。

台北故宫收藏了当年由北平故宫博物馆、沈阳故宫和热河行宫运到台湾的 24 万余件稀世文物。

4.民宿

台湾有两种民宿,一种多在景区附近,纯粹住宿型;另一种是两三层的小楼和自家小院,一砖一瓦的装修都颇为用心。民宿主人大多热情好客,拉着你聊个不停。

5.太平洋的风

台湾民谣之父胡德夫有首歌叫《太平洋的风》,若你第一次站在巴士海峡的岸边,你会发现,来自太平洋的风一点都不温柔。


台北的忠孝东路

台湾的 7-11

■ 张宇凌 / 文

"圣人为腹不为目",老子这句话是我们家的座右铭。所以走到哪里,我们箱子里第一优先的永远是各类食材,第二是各类书籍。所以出行的最大纠结,就在于行李。

环岛行的第一站新竹,一天下来,先生领着惴惴不安的我和一大包"犯罪事实":菜脯,干米粉,柿饼,《台湾清华百年史》,《梅贻琦传》,东方美人茶,擂茶粉……走进,不是警察局,而是便利店 7-11,台湾人称 seven eleven。

"把这些帮我寄到台北",先生把一大团乱七八糟摊在收货台上。

"您希望哪天到?"

"我们下周四回,所以下周四到吧。"

于是填单收货。

这一幕在我们的旅行中站站上演,最后在苗栗,先生说:"明天回去,请明天下午发来吧。"于是我们两个一路上都只拖了一个装换洗衣物用具的小箱子,凌波微步着回到台北。吃过午饭,所有的货就都在眼前啦。

解决了如此严峻的生活问题,我由此而爱上了台湾的 seven(当地人都不说后面那个 eleven)。

台湾的 seven eleven 连锁超市密度有点像法国的地铁站,也就是每个人出家门,朝任何方向走,应该不出两百米就有一家。在乡间也是每个行政聚集区都有,有加油站就有 seven,不论是县,镇还是村。

作为一个旅行者,一个自由行的人,seven 能帮上的忙如下:

清晨,有可以媲美小酒店的早餐服务,咖啡奶茶现做,热鸡蛋玉米粽子关东煮,最好吃的是各类饭团,鲔鱼的,帝王蟹的,紫米鸡蛋的,都是当天的货,而且可以为您加热。

由于有免费 wifi,你可以喝着咖啡上网回几个邮件,如果事关重要,花点小钱在这里打印文件、复印文件以及把文件传真。如果还有要事必须电联,又嫌大陆号码电话联系太费钱,你可以用这里的机器,自动申请一张台湾号码的手机卡。

如果下一站要坐火车,这里还有出售火车票的自动售票机。我们喜欢自驾,所以离开之前除了买点儿零食之外,总是掏出我们前一天的停车单来付费。这家超市可以付的可不只停车费,如果你是台湾居民,你还可以在这里交税、交水电费、交学费……

重要的事还剩一件,因为在台湾各地都常常去小摊小店里吃喝消费,所有要准备好现金零钱。Seven 里总有提款机!

它在定居的人民生活中还有无数数不清的便利性:比如如果你住在台北,在海胆季节要吃澎湖的海胆,只要你去 seven 订购,三天之后海胆就一定上门来了;比如你的宠物需要寄养,比如你的孩子需要地方写作业,比如你是单身女性,需要深夜打车,你可以把车叫到你家附近的 seven……

这些小区功能对于旅行者来说,很容易观察到,同时也可以尽量利用。比如托管不愿意看博物馆的孩子,打车,寄送邮件和物品等。日常生活的组织是最体现一个社会真相的组织,而且世界上没有任何其他地方,包括 seven eleven 的发源地日本,使这小小的超市发挥了如此强大的功能。我以为 seven,称得上是台湾的奇迹,是自由行一定要体会的东西。

台湾同胞请听题

▶上接 53 版

问:葡萄酒和中国茶,喜欢哪个?

A:酒是跟一群人喝,茶是自己喝。

B:没有特别喜欢哪种,看场合跟喝的对象做选择。

C:更喜欢台湾高山茶,葡萄酒向来不爱。

问:你去餐厅吃饭,喜欢什么菜系?

A:台菜,客家菜……其他的都是骗人的……

B:西餐,意大利菜,日式料理。

C:台湾人比较喜欢吃西餐或是泰国菜吧,川菜粤菜在台湾比较大的餐馆几乎都是川粤菜馆。

问:你信奉"男主外、女主内"吗?

A:信奉老婆大人万岁!

B:不,男女平等。

C:不会,家庭是男女双方共同经营维护。女人还是要有自己一片天地,否则自己都会讨厌自己。

问:小升初有压力吗?高考压力大吗?

A:大,但可以忽视,只要家里有钱,去国外混个学历或是买个 MBA 就是王道。

B:升国中(小升初)时,考上了资优班,但是也没什么压力。联考(高考)倒是压力大了些。

C:有呀,因为即将面对高中联考嘛,大学联考当然也是有压力,不过应该没有大陆的学生大。感觉啰!

问:台湾人喜欢看什么综艺节目?你最喜欢的综艺节目主持人是谁?

A:嗯,我不看电视……最喜欢看政治人物打架,用中文说自己是台湾人不是中国人的家伙。

B:原本只喜欢看些歌唱节目,但是来了北京四年,只要一回到台湾,什么综艺节目都觉得好看,连广告都好看,主持人喜欢陶子、蔡康永。

C:康熙来了、全民最大党,还有吴宗宪、猪哥亮主持的那些吧。没有特别喜欢哪个主持人。

问:父母上了年纪,你会送他们去养老院吗?

A:可能会,咱们要向现实低头。

B:会以父母的选择优先,不过还是希望能一起住。

C:不会。

问:你觉得台湾和大陆最大的不同在哪里呀?

A:说话的艺术,台湾人比较笨说谎技术差而且每次都被说好色……

B:对人的尊重。

C:生活氛围,大陆感觉很冲突、很对立。台湾比较轻松。

问:大陆要开放台湾自由行了,你们有没有什么担忧?或者,会给大陆朋友哪些忠告?

A:不要大声嚷嚷,不要推人插队,吐痰,抽烟,还有走到哪斗地主斗到哪的……

B:不担忧,不过自由行最好还是有台湾朋友带着,这样会比较好玩。不过台湾人多数都很热情,应该问题不大。

C:尊重、理解、客随主便。

问:除去以上问题,还有哪个问题你最希望被问到?

A:赞不赞成统一啊?写繁体字的人笨吧?这样可以慢慢地跟他们交流。

B:会考虑娶大陆新娘或是嫁给大陆老公之类的问题。

C:还好没有问我是不是中国人,或是蓝或绿,哈哈,只要不是这种表达忠诚的题目,基本都没问题的吧!



李娜身上的奔驰标志是大满贯冠军的成果之一 IC/供图

两个人的温布尔顿

■ 朱冲 / 文

李娜和费德勒站在了一起。不只是梅赛德斯-奔驰的代言仪式,两人在温布尔顿网球公开赛的征程同样如此。

李娜的温布尔顿

自李娜夺得法网冠军后,有人预测其引起的热潮将包括:中央电视台体育频道改变其被称为"乒乓球频道"的外号,网球频道即将来临——李娜在法网1/4决赛击败对手后就称赞央视终有改观,因为央视当时放弃了对乒乓球超级联赛的转播。

其实,央视早就开设了网球频道,只不过那属于数字电视的范畴,非卫星全国落地,所以影响力和体育频道不可相提并论。不过,可以肯定的是,这一次李娜出战温布尔顿网球公开赛,央视体育频道必将像转播NBA时,置其他球队于不顾,集中全部精力于姚明之火箭一样,也全程转播李娜的温网历程。至于中国观众能否看到费德勒、纳达尔等人的比赛,可能就取决于和乒乓球是否冲突了。

有鉴于李娜法网夺冠时1亿人次的收视率,央视这一次转播李娜的温网比赛想必收视率也会有保证。而且,这个收视率应该是值得外界相信的,和此前央视宣布冰壶收视率高于欧冠,乒乓球队内选拔赛收视率高于刘翔不同。否则和央视同属广电体系的上海电视台同行又要拿出对比数据来质疑了。当然,乒乓球比赛总被安排在晚上7点半的黄金时段,收视率高于凌晨3点的欧冠也是有可能的。更何况我们只有一个国家电视台,除非你不看体育,否则你别无选择,所以,感谢李娜,否则你就等着把乒乓球、斯诺克看到吐吧!

已经有急切的球迷期待李娜同样能在温网问鼎了。这是又一个"中国特色",某人一旦稍有成绩,必被寄厚望于第一,不管该领域竞争之激烈,也不管此人实力是否真具备,第一似乎已经非我莫属。比如姚明,刚去火箭没几天,媒体、球迷就开始讨论他是否是球队"老大"了。当然,这个讨论只发生在姚明当年健康的时候。

从本赛季来看,李娜澳网亚军、法网冠军的成绩确实名列本赛季第一。其在澳网拿到的103.6万美元和法网170万美元奖金同样高居榜首。李娜的教练莫滕森倒是认为李娜具备世界第一的实力。他的理由是李娜在过去8次大满贯比赛中,5次至少打进8强,这样的稳定成绩绝无仅有。

不过,仅靠以上理由显然不能保证李娜一定能在本届温网夺冠。首先,李娜的实力还没有高到明显领先其他队员的地步,更何况体育比赛的偶然性也不可忽视。

但一个好消息是,李娜处于"最好的时代"。李娜在法网夺冠后,一切都是赞美的声音,没有人愿意"浇冷水",指出这个冠军虽然实至名归,但成色不足。可实际情况呢?这至少是近10年来,女子网坛最星光暗淡的时刻吧!大、小威廉姆斯双双因伤缺阵;海宁已退役;退役做了妈妈然后又复出的小克显然也已不复当年之勇;李娜夺冠路上真正的大考验来自于莎拉波娃,可那也是受伤病困扰多年,一直未能重返巅峰的莎娃了。至于卫冕冠军斯齐亚沃尼,虽然擅长红土作战,可有多少人听说过她呢?

本届温网同样如此。虽然大、小威伤愈复出了,可久疏战阵的她们显然还需要更多的时间适应比赛,即使适应了,所有网球迷也都知道,这已经不是巅峰期的大、小威了;而克里斯特尔斯又宣布退出了;至于世界排名第一的沃兹尼亚奇和世界排名第二的兹沃娜列娃,有多少人搞得清楚谁是谁?

如果李娜温网再夺冠?不敢想象。不是指比赛结果,而是指比赛后。法网夺冠后,李娜就至少连续"霸占"了为期一周的报纸头条。网球比赛之所以是一项世界性运动,不仅在于其广泛的参与性,更在于其比赛的连续性。就像NBA天天打,所以姚明天天被报道一样,网球也是一项在一年内有50周时间处于比赛期的运动。法网过后随即就是温网,连续被媒体关注,自然带来不菲的商业价值。

已经有无数的商家排队等着李娜了。有专家预测李娜今年将签下超过2亿元的商业合约。法网夺冠后,曾经有人问过李娜这样的问题,李娜说"如果我温网打不好,可能大家就会忘了我"巧妙地应付了过去。可事实表明,即使李娜在温网没有取得外人期待的好成绩,她也不会这么快就被忘记,因为她的经纪团队速度更快。年初的澳网夺得亚军后,李娜就在两周内连续签下劳力士和哈根达斯两大合同。法网夺冠后,李娜虽然吸取澳网结束后商业活动过多影响训练,导致随后连续四站比赛首轮就告出局的教训,没有立即回国,而是直接飞赴英国准备温网,但她的经纪团队依然搞定了两单大合约——李娜的经纪公司IMG表示,虽然渴望和李娜签约的商家很多,但他们的首要目标是汽车和保险——梅赛德斯-奔驰和中国平安。

> 就像李娜处于"最好的时代"一样,费德勒同样如此。围绕他和桑普拉斯二人到底谁才是真正史上最佳的争论一直没有停息

费德勒的温布尔顿

费德勒如果在本届温网夺冠,他将以7座温网奖杯追平桑普拉斯的纪录。两年前,也是在温网,桑普拉斯亲眼目睹了自己的14个大满贯冠军纪录被费德勒打破。如今,费德勒已经手握16座大满贯冠军奖杯。

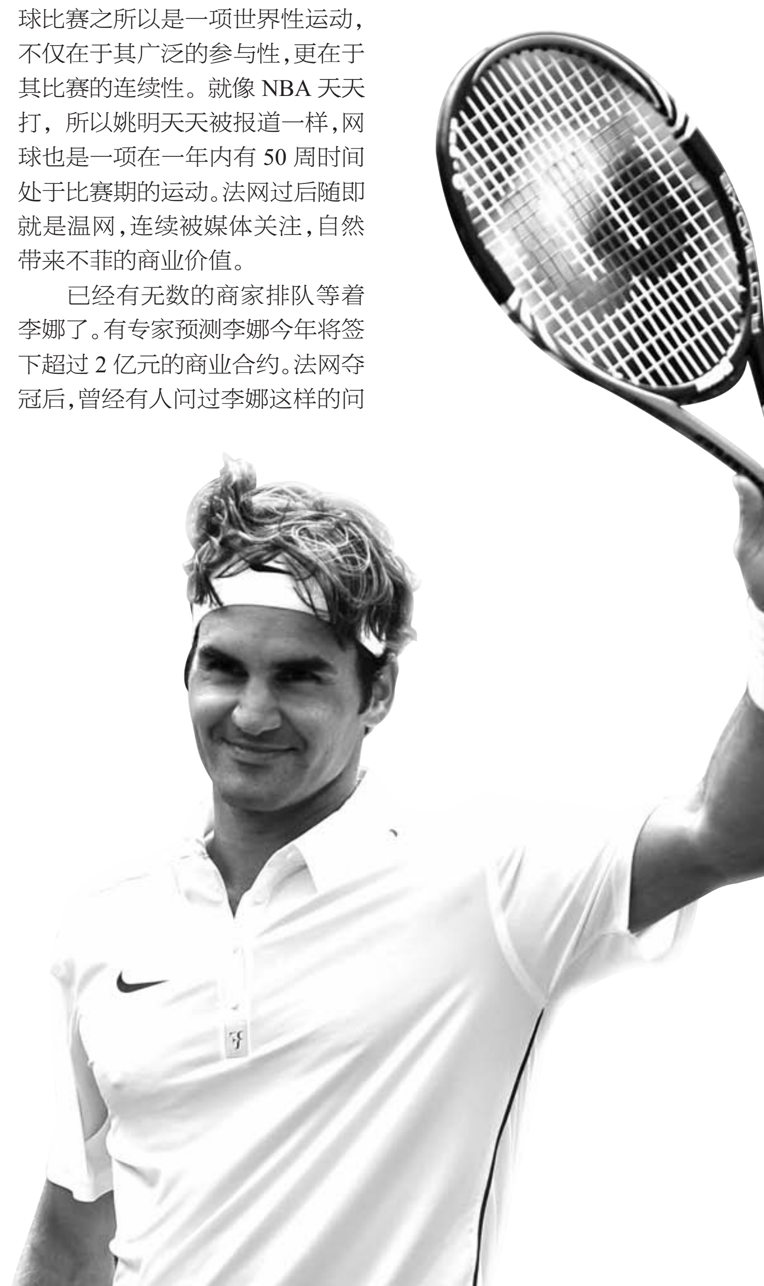
费德勒的目标是20座大满贯奖杯。虽然对于30岁的费德勒而言,目前距离目标有点远。费德勒也深知自己已经开始滑坡,所以他原本已经有了退役的打算。可两年前出世的一对双胞胎女儿改变了费德勒的想法。"我仍然想继续打几年网球。我希望我的女儿们看我打球,现在她们还太小。我希望我的女儿能够在现场亲眼看到我夺冠,而不是日后在电视上。"孩子带来的动力究竟有多大?也打算退役的姚明听说了费德勒的故事后坦陈,这是一个很大很大的诱惑。

但就像李娜处于一个"最好的时代"一样,费德勒尽管以16个大满贯冠军超越桑普拉斯的14个而成为历史第一人,但围绕他们二人到底谁才是真正史上最佳的争论一直没有停息。按照成绩算,费德勒显然已经超越"桑神",可争论的焦点在于,历来存在着这样一种说法:费德勒之所以赢得了更多的大满贯,只是因为他恰好身处一个对手整体实力较弱的时代,因此这16次冠军的含金量不及桑普拉斯的14冠。

有人以数据说话,和桑普拉斯同时代的球手阿加西、伊万尼塞维奇、贝克尔、库尔滕、拉夫特等人共获得23座大满贯,而和费德勒同时代的球手纳达尔、休伊特、萨芬、罗迪克、德约科维奇等人共获得18座大满贯。故认为桑普拉斯的冠军更具成色。

但反驳者认为,正是由于费德勒个人实力太过强大,才导致同时代球员的光芒完全被掩盖。以罗迪克为例,如果不是先后三次在温网决赛中败给费德勒,那么他的历史地位显然要比现在高很多。更何况费德勒的对手中多数还很年轻,尤其纳达尔、罗迪克、德约科维奇、穆雷未来都存在着继续赢得大满贯冠军的机会,所以从这个意义上来说,费德勒的夺冠难度还不能下定论。

需要提醒的是,"红土之王"纳达尔在六次法网冠军追平博格的历史纪录后,也已经有了10座大满贯奖杯在手了,而他才25岁。



费德勒能继续打破纪录吗? IC/供图

"新"美国公开赛

■ 申熙 / 文

已经举办到第111届的美国高尔夫球公开赛——创立于1895年,至今已有117年历史,因两次世界大战而先后暂停6年——在2011年迎来新纪录。

北爱尔兰22岁选手麦克罗伊在国会乡村俱乐部交出268杆(65-66-68-69),低于标准杆16杆,不仅实现了自己的大满贯赛首胜,而且刷新了多项纪录:他接连创造36洞、54洞与72洞纪录,成为自2000年伍兹以来第一个在美国公开赛实现完胜的球手,是美国公开赛历史上第三个四轮都破70杆的球手。

此前,美国公开赛72洞最低杆数纪录为:272杆,由尼克劳斯(1980年,巴特斯罗),李·简森(Lee Janzen,1993年,巴特斯罗),泰格·伍兹(2000年,圆石滩)与福瑞克(2003年,奥林匹亚)四人分享。除此之外,伍兹在2000年也创造了72洞红字纪录:低于标准杆12杆。可麦克罗伊同时刷新了这两个纪录。麦克罗伊还成为美国公开赛历史上第五年轻冠军,也是第二次世界大战后美国公开赛最年轻冠军。当然,伍兹在1997年美国大师赛上首夺大满贯冠军时是21岁。

麦克罗伊的首个大满贯冠军还成为继2010年的麦克道威尔后,北爱尔兰选手连续第二年在美国公开赛上封王。而这已经是连续第五场大满贯赛落入非美籍选手囊中了。这一点也刷新了前纪录。1994年,非美籍选手曾连续赢得四场大满贯赛——奥拉查宝(美国大师赛)、埃尔斯(美国公开赛)、尼克·普莱斯(英国公开赛和美国PGA锦标赛)。

所以,有评论说,这是麦克罗伊一个人的比赛。

不过,也有评论认为麦克罗伊屡创纪录的好成绩来自上天的眷顾——华盛顿的干旱和高温让国会乡村俱乐部的长草不长,果岭不快。上周,热浪席卷华盛顿地区,温度达到35-38摄氏度。这样的天气抑制了国会乡村俱乐部草的生长,导致长草长得不够长——长草通常是"征服"球手的关键,果岭上有黄斑,甚至部分草坪已经死亡。因此,工作人员不得不减少对果岭修剪和滚压的次数,这又直接导致国会乡村的果岭速度在赛前估计只有12英尺/小时——这只符合普通比赛的果岭要求,而美国高尔夫协会为了提升难度(果岭速度越快,左右偏移的程度越大),对果岭速度的期望值是14到14.5。

有意思的是,果岭速度似乎一直是美国公开赛的"死穴"。在2011美国公开赛期间,美国高尔夫协会宣布,2018年美国公开赛将重返辛纳科克山球场(Shinnecock Hills)。这将是辛纳科克山第五次举办美国公开赛,辛纳科克山是1894年美国高尔夫协会的五个创始俱乐部之一,是美国东海岸出现的首个18洞高尔夫球场,也是仅有的一座三个世纪都举办过美国公开赛的场地。可人们对辛纳科克山更深的印象可能不在于历史,而是上一次举办美国公开赛的情景。



麦克罗伊 IC/供图

那是2004年,当时也是受到炎热天气及对果岭缺乏精心照料,在水资源管理判断上出现错误导致了一幕滑稽可笑的场景——最后一轮,果岭又干又滑,就像大理石上滚了热油,果岭速度快到无法可打的地步,决赛轮被迫出现暂停,工作人员不得不向一些受到严重影响的果岭不断喷水,以减缓果岭的速度,让小球能够在果岭上停住。比如第7洞,有三位球手在这里吞下三柏忌,包括前美国大师赛冠军克雷格·斯坦德勒。当时出现了许多尴尬,埃尔斯从最后一组出发,结果打出80杆。事实上,最后一轮没有一个人打出红字——低于标准杆,平均杆数达到了78.7杆。以至于美国高尔夫协会在2004年之后出台了新的球场布局指南。

美国高尔夫协会总裁吉姆·海勒说这样的经历也有好处,能从中学到经验教训,并指引当前的高尔夫球场设计哲学。对麦克罗伊同样如此,尽管这一次的天气原因让比赛不那么残酷,但没有人追赶上麦克罗伊的步伐却是事实。

乘高铁去比赛

■ 熊熊 / 文

一个月前的这个时候,我们见识了曼联从曼彻斯特乘坐高速列车去伦敦参加欧洲足球冠军联赛决赛;不久前的中超赛场,成都队到西安比赛,选择了搭乘动车;而上海申花到浙江义乌比赛则选择了沪杭高铁……

对于中国体育来说,火车其实并不陌生。不只是过去的专业化时代,即使是在职业化开始之后,外出客场比赛乘坐火车也是常事,这甚至成为球员体力不佳的原因之一,因为旅途太劳累了。随着经济水平的提高,飞机才逐渐成为各队外出比赛的常用交通工具。很多球员的妻子是空姐,和他们常坐飞机有很大关系。但也有例外,比如北京到天津,上海到南京、杭州这样比较近的城市,球队大多选择自己开大巴前往,因为这样可以省了诸如托运行李之类的麻烦,更不用像坐飞机那样,在两边的机场干耗,等着飞机起飞。



欧冠决赛,曼联队坐高铁出行 IC/供图

那么,火车为什么在体育比赛中又重新成为选择呢?据上海申花俱乐部介绍,从上海到义乌,他们也曾想过直接开大巴过去,但最终还是决定,乘坐从上海到义乌的动车。"如果单从时间算的话,球队从基地到火车站,然后从义乌火车站再坐大巴到酒店,跟我们直接从上海开车到义乌差不多。但自己开车,车内空间狭小,队员只能窝在座位上,很容易造成身体疲劳。相反,如果是火车,他们可以经常起来走动一下,活动身体,不至于在旅途中太过劳累。"

不过,申花还遇到了一个麻烦。按照原定计划,申花俱乐部希望能买到上午的车票,这样队员下午可以稍微休息一下,然后再去适应场地,但是从上海到义乌的线路太"热",几乎在一周之前,车票便已经售罄,无奈之下,他们只能选择下午的另外一趟动车,不过,下车后就不能休息,而需要直接奔赴球场训练了。

未来,高铁会成为更主要的选择吗?特别是京沪、沪杭、成渝、沪宁、武广、京津、西成高铁建成通车后;特别是在飞机晚点越来越成为常态的情况下。其实,从北京到上海的5小时高铁,真的比飞机慢吗?京沪空中飞行1小时40分,至少提前45分钟赶到机场,落地后提取行李也至少需要半小时,甚至遇上像首都机场那样的庞然大物,落地滑行就得20分钟,排队等待打车又得至少半小时,市区和机场之间来回又至少需要1个半小时。另外,正如球员所说,乘坐火车还能活动筋骨,而乘坐飞机,从驻地到机场的大巴,及在飞机上,全都不具备让你活动筋骨的条件。尤其别忘了,乘坐飞机还得考虑经常出现的空中管制、副部级以上官员优先起飞、恶劣天气、超售、机械故障、甚至不明原因的晚点。



老饕的葡萄酒课

■ 玛歌 / 文

周末去老饕家吃饭。老饕姓朱，爱吃，做一手好川菜，胖到 200 斤，两眼只剩一缝。以这副形象姓朱，容易产生不好的联想。所以他先降低了姿态，自称老饕。

老饕除了爱吃，还爱喝葡萄酒。不光喝，还买，买酒庄。300 万，人民币啊，不是欧元，买了法国一个经营不下去的小酒庄，老饕以为自己能经营下去。但凭什么法国人经营不下去中国人就经营得下去？原来法国农民经营时，一瓶酒 2 欧元，老饕接手，弄到中国，每瓶 200 多元人民币，翻了十倍。可惜 2 欧元的酒，在法国一抓一大把，到中国，200 多元的酒也是一抓一大把，结果还是经营不下去。老饕是个完美主义者，人家进散酒灌装也敢卖 200 元，他进瓶装，还是卖 200 元，自然竞争不过，资金链又出点小问题，就把酒庄卖了。

“我以为我赚了，足球场那么一块大的地，至少当度假酒店用，比在国内炒房合算。”老饕承认脑子有病，在京郊租个一亩地，也就一二十万，周末开车就能去度假。中国农民多便宜，每月给他 2000 元，人民币啊，不是欧元，就死心塌地帮你照顾好了。

保姆来给他斟了一点点，却没有我的。我急了，咋不给我呢？老饕拿起杯，尝了一口，说好，侍者才给他正式斟上，并且给我也斟上。

哦，老饕是神农，好不好得自己先尝尝。

老饕说这是酒庄的最后硕果，还剩 4000 瓶，全留给自己。4000 瓶呢，每次都尝有啥必要？老饕说不过装个样子，只要没坏，都说好，不错，可以给大家斟，这是斟酒的必要礼仪。

红酒，老饕说声“嘻哈”，我以为他在说音乐，老饕说其实是希哈 syrah，移到澳洲叫西拉。老饕的川菜做得好，希哈性烈，香料味重，配麻辣最好。

我说还尝不出这酒性柔还是烈，有点涩，像香蕉皮的味儿。

老饕说对了，这是红酒特有味儿，叫单宁味儿。就是涩涩的，像香蕉皮。

他教我：品酒要先看看颜色。问，这是什么色，我说红。他说什么红，我说红酒的红。他说我太粗糙，要细分是紫罗兰红还是铁锈红还是宝石红，不同的红表明不同的品种和成熟度。闻一闻，再顺时针晃杯，这样香气就能逐渐浮上来。然后嘬一小口，让酒进入口腔，并充分和口腔的各个部位接触，让舌头不同部位的味蕾感受分别感受甜酸苦辣。嗬，这么复杂的一套程序结束后，就是最精彩的——吐槽，把嘴里的酒吐到洗碗槽里。我说多可惜啊。老饕说：品酒嘛，总得浪费掉一些。每一口都喝掉，岂不大醉。我盘算：4000 瓶的库存，每天一瓶，也要将近 11 年才能吐完。于是就学他的样，毫不犹豫地吐槽。

原来这就是品酒的全部程序。之后就是喝下去。我学得很快，他教得很满意。

老饕说次序反了，应该先上白的，再上红的，即使是喝到红的，口味也要由轻入重，不然品不出味道。

老江湖湿了鞋，反赖我们这些菜鸟。

于是重新来过。先上白的。

老饕再问我们是什么颜色时，众人不敢说是无色，努力分辨是黄色，还是金色，是多深的黄色或者金色。老饕很满意，夸我们都不是色盲，然后告诉我们这是标准的稻草色。然后问我们是什么味儿，我们晃晃杯，呷一口，再吐吐槽，想也不想地说：单宁味儿。

老饕笑道：诚实点，到底什么味儿？

酸味儿。

也有人说甜味儿。

老饕这才满意地笑了，告诉我们这是一款半干的白葡萄酒。酸度盖过甜度，没有单宁味儿。只有红葡萄酒才有单宁味儿，单宁味是红葡萄酒的骨架。而白的，则讲究酸度。一般菜鸟喜欢甜的，老手喜欢干型，没有甜度。红白都有干型，都可以不甜。

明白了，如果是一瓶红葡萄酒，就往单宁上扯，如果是白的，就看它有多酸多甜，基本上就像个内行了。

然后老饕让我们闻味道。我闻出来有柑橘味儿，还有人闻出有花香味儿。老饕夸我们鼻子灵。他拿出来一大盒叫做“酒鼻子”的玩意，像一个个小香水瓶，让我们闻分别都是什么味儿。我们争论起来，刚才那股战战兢兢的一本正经劲和变成热闹的游戏。有的味儿熟悉，有的很陌生，有些似曾相识，他一说出来，我们恍然大悟。像梨、桃、烘焙这些味好理解，但有的东西我们听也没听说过，比如啥叫“榅桲”？中国哪里产榅桲？老饕也不知道什么是榅桲。所以啊，老饕说，真正认识酒的香味，还得靠人们去闻生活中常见的瓜果梨桃皮革面包汗臭。

问题来了，这些葡萄酒中的瓜果梨桃味是从哪里来的？有人说是里面加了果汁或者香精，有人说是把葡萄和其他水果种在一起，有人说是把各种东西放在一起酿酒。老饕笑了，他觉得我们像孩子一样天真。真正的葡萄酒全部用葡萄酿成，哪里可能有果汁和香精，把巧克力、烤面包和皮革放在葡萄里一起酿更是天方夜谭。惟一可解释的，就是不同的葡萄品种，在不同的土地上生长，再经过不同的酿酒师精心调制，再经过不同年份的存放，就成了这个样子。老饕这些老酒客成天津津乐道的就是这些奇妙的效果，哪年多下了一场雨，或者多刮了一阵风，都成了他们的谈资，以此来预测收成和味道。

老饕不停地讲着各地的葡萄品种和风味，复杂得让人无法记住，甚至怀疑，他说的是真的吗？他和保姆不停地往我们的杯子里斟不同的酒，有叫梅乐的，有叫黑比诺的，有法国的，有意大利的，有美国的，有澳大利亚的，我们一边吐槽，一边与他的口若悬河相对应检查，不得不承认，大多数情况下，他说的是对的。如果不对，他会说：“嗯，那年的情况有点特殊”，或者“存放得不太好”。他用英语、法语、意大利语、西班牙语念酒标，我们也不太清楚他念得是否准确，但拉丁语系显然比英语的发音规律容易掌握。跟他学了几招后，我们基本掌握了那些所谓“旧世界”的发音规律。老饕满意地对我们说：你们这堂课觉得不错，基本出去可以哄人了。

老饕教我们葡萄品种的地道发音

外文名	中文名	发音
Cabernet Franc	品丽珠	哥白喝你 赴杭
Cinsaut	辛诗特	三骚
Gamay	加美	加煤
Grenache	歌海娜	哥喝哪吃
Merlot	美乐	没喝喽
Sangiovese	桑乔维赛	撒娇未遂
Tempranillo	添普兰尼洛	摊铺烂泥喽
Zinfandel	仙芬黛	禁访戴尔
Chardonnay	霞多丽	瞎喝肚内
Gewurzraminer	格乌兹塔明那	搁屋里自拉蜜呢
Sauvignon Blance	长相思	骚味浓 不滥渴

许炳澜 / 整理 经济观察报 / 制图

台湾行

▶上接 53 版

戏剧性场面很快结束了，该说的都让他们几个说出来了，我继续一边翻阅那本《铸造台湾的日本人》，一边庆幸自己一下子看到台北最“绿”的书店。在台湾，同文同种下面必然会遇到大相径庭的意识形态，其实不妨静下心来，听听不同的声音。

四

台北的出租车里冷气开得像一台台移动冰库，我们把自己热到快臭掉的肉身急匆匆地塞进去。

车内前窗中央插着几支新鲜的白色大百合，这里信仰基督教的司机常这样插。司机满头银发，70 岁左右。

“老板是大陆来旅游的？”

“回家，看母亲。”

“哦……母亲住吴兴街哦，那边要都更（台湾的旧房拆迁，由建商与住户协商进行）了嘛？”

“是啊，就盼都更呀，现在房子价格太离谱了……”

司机有点激动，房价是个万能话题，在两岸都比天气还更得人心。

“我们乡下，泸州那边（台北郊县），透天厝三层楼，两百万（新台币）都没人要。这地方小公寓都要上千万哦，陆客来了怎么办？来了房价还要贵。”

“他们在台湾还买不了房子的。”

“找人头呀，在美国都找得到人头，在台湾还找不到，台湾找个亲戚不就好了？”

车驶过大安森林公园，高大的印度紫檀在雨中挡住都市景象。对话中树林也成为房价的指标，这个公园附近的地产已经涨到基本价 100 万新台币一坪。

“我预估，”老司机终于像所有的出租车大仙儿一样发言，“月底自由行，陆客来了，要到处看看，是不是看房我们也不知道。但是他们租车自己开又不认识路，肯定包车很多。对吧？我们出租车价格可以商量，比大巴贵，但是比租车公司便宜，还不用自己开。”

“当然，人家可能讲排场的，就是要租带司机的大黑，那没办法。可能也不是所有陆客都那么有钱吧，对不对？”

他把一见我们就想打听的问题甩出来。

“所以我刚把车换了，买了这辆 TOYOTA。70 来万（新台币），但是坐人多呀，方便这种短途的包车的人。”

“哦，怪不得。你这个是什么车型的呀？坐起来空间感不错。”

“这个是轿车，坐起来宽宽大大像休旅车呀……这个车型叫 wish，基本款的 wish 就很好啦”。

隔天我们留心了一下，台北街上，基本款的 wish 真的越来越多了。

这是我十几天前听见各种台湾朋友聊起“自由行”的经验。他们担忧的东西都来自当下，并没有那么政治化，也没有天天把账从施琅和《马关条约》开始算一遍。在我的世界旅行经验中，比起对异乡人的亲善，台湾百姓还是当之无愧排第一的。

一周食材

白芦笋

芦笋有白芦笋和青芦笋之分。青芦笋常见，而白芦笋种植方式特殊，是一种“贵气”的食材，并且富含微量元素、氨基酸和维生素等，有“蔬菜王子”的美誉。

白芦笋的整个生长过程是不见光的，只要长出土一点，就要培以轻壤或沙壤盖住以完全避光。

白芦笋是一种典型的时令性食材。每年 4 月到 6 月是食用白芦笋好时机。时令食材要抓紧时间食用。处在 6 月的尾巴，再不抓紧品尝就只能等明年此时了。



| 品酒记 |

特约评论员



李德美
首任中法政府合作葡萄种植与酿酒示范农场首席酿酒师
亚洲侍酒师协会杰出会员



马会勤
中国农业大学农学与生物术学院果树系副教授
中国农学会葡萄与葡萄酒会副秘书长



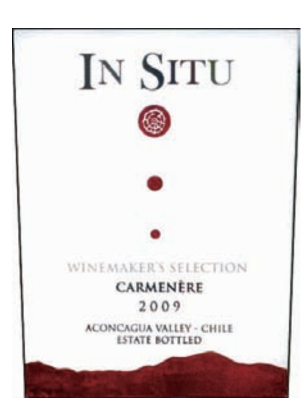
赵凡
中国第一位 WSET Level 4 证书持有人
英国葡萄酒与烈酒研究院会员
波尔多葡萄酒学校国际讲师

2009 的西拉

佳美娜用作单品种酒还是很晚近的事情，这个品种起源于波尔多的梅多克，历史上作为波尔多经典勾兑（Bordeaux Blend）的成分和赤霞珠、美乐、马尔贝克、小味儿多并列波尔多的 6 个法定品种，通常是赤霞珠和美乐的配角。地理大发现时代的到来，不仅为欧洲带回了美洲的金银，也带回了葡萄的真菌病害和根瘤蚜，佳美娜作为一个规模化的商业品种在波尔多地区的种植不幸被荡涤一空。

智利堪称葡萄种植的天堂，生长季降水很少，又有安第斯山脉充沛的雪水可以用于灌溉，特殊的土壤条件使这里对根瘤蚜免疫，欧洲的酿造传统和品种奠定了智利葡萄酒的基石，也几乎无意间保存了佳美娜的血脉。上百年来佳美娜在智利一直被误认为是美乐的一个品系，直到最近的几十年才得以正本清源，成为智利的旗舰品种。

这款智利英斯图酿酒师精选佳美娜是典型的充满朝气、性格外向型的酒。以圣地亚哥以北阿空加瓜山谷高地葡萄园出产的佳美娜为主体，勾兑少量的赤霞珠使骨架更加强健，酒体呈现诱人的深宝石红色，果香活泼而亲和，让人很容易联想起樱桃、树莓和蓝莓的气息，橡木起到良好的烘托和提升的作用，酒体较大、饱满，入口递进呈现充沛的红色水果和浆果的特征，以及丁香、胡椒和林间泥土的味道，单宁柔和，饮用的亲和性非常好，搭配中餐的适配性也非常好。



名称：	英斯图酿酒师精选佳美娜红葡萄酒
产地：	智利阿空加瓜山谷
葡萄品种：	95%佳美纳，5%赤霞珠
主要特点：	有非常好的果香与橡木的平衡，香气饱满张扬，带来甜美的樱桃和香料印象，整体风格亲和而易于理解，是典型的新世界的优质葡萄酒。
价格 ：	178 人民币
性价比：	优

珠宝的国籍



●Tasaki 又是一家日本珍珠品牌



●以动物为题材的法国珠宝胸针,卡地亚

■ 杨婷婷 / 文

说珠宝有国籍,有些人是要笑的。宝石有原产地区之分,斯里兰卡的红宝石、巴西的彩宝、南非的钻石,各大珠宝品牌要制成一件高级珠宝,都得从这些地方挑上好的原料回来。一件珠宝的国籍从何说起?

事实上,同样的原材料,经过不同珠宝设计师的加工,往往有了不同的风貌。

正如珠宝设计师 Omma torres 所说,不同背景设计师在珠宝设计当中能为珠宝赋予全新的生命。



●梵克雅宝于 1942 年发表的 Ballerina 胸针,具有柔美的法国情调



●法国宝诗龙戒指还是奇巧的猛兽造型



●mikimoto 金色幻想珍珠项链

浪漫奇思 法兰西

法国真是世界上最爱打扮自己的国家了,他们对浪漫的热衷简直无可救药。在整个欧洲,巴黎都算得上是最美丽的城市,还有无数时髦男女点缀其中。

有人说,巴黎之所以美丽,气质如此妩媚是因为它更像一座女性化的城市。但在历史上的巴黎,这里可是经历了三次大革命的城市,每隔几天革命的号声就会在巴黎的上空吹响。男人的浪漫革命思想,一点也不亚于女人。

很多珠宝品牌做活动,都很发愁请什么样的明星做嘉宾,那些在地毯上走秀的熟脸可不能在珠宝活动上出现,珠宝太女性化,太有独立的风格,明星选不对,连珠宝的气质都要打折。很少见法国品牌发愁这个,运作得极为成功的商业品牌譬如卡地亚已经无需靠明星撑腰,但更具作坊式的手工传统品牌,CHAUMET 或者 Boucheron 即使在中国举行路演,也要千里迢迢地请苏菲·玛索或者奥黛丽·塔图过来。在他们眼里,只有法国女人才能最好地诠释这些珠宝。很多时候,法国女人身上可没有中产阶级的味道,法国人能自信地说自己是最有文化和最美丽的那一个。

贵族范儿,是绝大部分法国珠宝品牌的追求。为了满足贵族们挑剔的口味,珠宝商们把一切能运用的元素都堆砌在了珠宝上。植物、动物、天文、人物,这些通通都能被复刻在项链、手镯、手表上。如果你以为这是为了应对今天物质社会的商业策略的话,他们会用骄傲的法语告诉你,"我们从拿破仑时代开始,就已经这么干了。我们在巴黎和平街的高级珠宝工作室,有几个世纪了,你有兴趣,欢迎你预约来参观。"

所以,当你现在看到卡地亚在它的高级腕表上用钻石镶嵌出鳄鱼,或者是以蛇形图案为基本元素的宝诗龙,再或者是以"环游世界"为主题的梵克雅宝,你一点也没必要惊讶,对于法国女人来说,珠宝就像生命, 是许多浪漫故事的开头。在马歇尔·普鲁斯特的《追忆似水年华》里,他写到如何用珠宝去讨取姑娘的欢心,"今天如果她表现好,我会送她一件礼物。这礼物是她看上的一条项链,价格对我来说有些贵,要 3 万法郎。不过她的生活本来也没有多少欢欣可言,她告诉过我,有一个人可能会把这条项链送给她,为了以防万一,我还是和那个家族珠宝商达成了协议,让他们为我保持到了现在。"



●富御翡翠别针,很符合中国人的心理

实实在在德意志

这世界上还有比德国人更严谨的民族吗?答案是没有。上海女孩子常常喜欢找洋人做男朋友,但德国男友常常是不在考虑之列的,就是因为太较真。

老实说,德国并不擅长做珠宝。归根结底,珠宝是专供给女人的,看看世界上有名的德国制造,车子、厨具、笔具、机床、手表,哪一个不是精密仪器给男人用的。德国人的实在,据说连表扣上的金子都要比瑞士人用得足。

德国品牌华洛芙家族第四代家族管理人克里斯托·华洛芙上个月来北京开了首家精品店,他坦承德国在制造珠宝上与浪漫的法国人和意大利人不同。对他来说,每个国家的珠宝都在默默传达自己所拥有的生活方式。法国人在珠宝上抒发浪漫,德国人就在珠宝上镌刻规则、品质和友谊。

一般来说,奢侈品牌们很少强调自己产品的实用性,因为这无需强调。但对于德国人来说,这往往成为在珠宝设计初的第一要素。即使是像华洛芙这样以黄金为主要材质的珠宝生产商来说,他们也在追逐更好的手感。至于为什么选择黄金,这个德国人的理念跟中国人颇像——"因为珠宝这个东西是要传给下一代的,而黄金是可以保存最久的材质。"

他们也不那么急迫地去创造或者引领潮流,和其他领域的德国人一样,做珠宝的德国人相信,如果一个品牌拥有最好的材料、最好的技术、最好的人,那就一定能做出世界上最好的珠宝。而只要有了最好的珠宝,世界上最好的购买者就会到这里来。



●华洛芙经典系列旋转指环

原色日本

日本人在时尚方面算得上是后起之秀,但在整个时尚界却拥有独一无二的地位。高级时装界的川久保铃、三宅一生在欧美同样受到热捧,日本珠宝并不像时装一样享有如此尊崇地位。但日本珠宝同样带有浓浓的本土特色。

在中国进行大力推广的几个日本珠宝品牌都在着力推荐其珍珠产品。细细想来也是日本人拯救了珍珠,珍珠多年来一直被称作大海的眼泪,近两个世纪前在墨西哥湾一带,人们常常不带任何潜水装置入海采撷珍珠。后来由于石油工业的发展,这一带的珠母大量死亡,天然珍珠的产量急剧减少。

日本人对珍珠的拯救在于,它成功地发明了人工培育珍珠的方法。日本高级珠宝品牌 Mr. Kokichi Mikimoto 御木本幸吉先生在 1893 年开创了近代珍珠珠宝的发展历史,这个日本人发现,孕育珍珠的贝在遇到沙粒、寄生虫的情况下会不断分泌环状物,就人工地将圆核或珠子塞入母贝中,促使其分泌环状物形成珍珠层,成功地发明世上第一颗养珠。

如今市面上的珍珠大多为养殖珍珠,天然的珍珠大都被当作古董售卖了,价格奇高。好在如果只是自己配戴,外观上与天然珍珠并无二致。除非放在 X 光射线下,才能分辨出来,但比起昂贵的天然珍珠来,养殖的珍珠价格更亲民,也更符合日本人一贯推崇的环保、自然。

MIKIMOTO 在日本已经有着过百年的历史,为了更适应如今的潮流,他们用珍珠搭配了钻石以及宝石,在日本独有的设计风格下,打造出了温和简约的日系珠宝。



●翡翠套炼 + 戒指

翡翠最中国

自古以来,中国人对珠宝的理解不外乎三种:金手饰、银手饰、玉手饰。如果说前两个还有保值之嫌,玉绝对算得上是中国人发自内心欣赏和喜欢的手饰。

不然哪来的那么多用玉表示褒义的赞美呢,夸女孩子清纯要用"冰清玉洁",形成君子也要"君子无故,玉不去身,君子与玉比德焉"。就连《红楼梦》里集万千宠爱于一身的贾宝玉,曹雪芹也要让他含玉而生呢。

中国人喜欢玉绝不是单纯地喜欢玉,好像只有我们对一块石头倾注了太多人文情感。玉的温润色泽代表仁慈、坚韧质地象征智慧,不伤人的棱角表示公平正义,敲击时发出的清脆舒畅的乐音是廉直美德的反应。

翡翠是硬玉,在很久以前就被用做为配饰,以绿为名贵。从古至今,回归山林都是士大夫的终极目标。西方人用珠宝做搭配用,彰显地位尊贵,这些功能我们一样不落,只是我们还要用玉来显示品德。

不过现如今,用翡翠做手饰的品牌越来越多了,在西方珠宝品牌中短暂迷失后,东方女性发现其婉约与含蓄更适合用绿色翡翠来衬托。与其跟风,倒不如独特地创造潮流。今天的昭仪翠屋在销量上的成功印证了这一点,而早在多年前,96 岁的宋美龄女士在出席美国国会纪念第二次世界大战 50 周年酒会时,便用中国翡翠征服了世界——手上戴一对满绿翡翠手镯,翡翠马鞍戒指,胸前佩戴一只翡翠别针,耳侧是一副翡翠耳环,一如既往地恬静、高贵。

都说玉是有灵性的,当影星李冰冰戴着台湾珠宝品牌富御 RICH JADE 高级珠宝走过金马奖红毯时,她心里希望这大片绿色能为她带来好运,果然美梦成真。

富御 RICH JADE 的艺术总监胡焱荣是个彻头彻尾的艺术家,由于在缅甸有自己的矿,他在雕刻时常常因为舍弃珍贵材料而让人惊叹,曾在澳门威尼斯人酒店的精品店里,一位阿拉伯客人惊讶于在他玉石上雕刻的手艺,和那些把玉石当作生意的商人相比,胡焱荣的佛教信仰让他的作品总是带着些超脱,或者说,灵气十足。

时髦女子路演记

冷眼观潮 王欣 / 文

中国时尚媒体在蓬勃发展的这二十年里,对于旅游业的贡献,尤其突出。通过时尚杂志连篇累牍的臆想式小说、散文、专题洗脑,中国那些"在路上"的人们终于脱离了昔日上车睡觉下车拍照的景点签到式旅游,而渐渐相信,旅行,是一场"华丽的冒险",意义,则是期待遇见一场完美的艳遇。

为着这场艳遇,时髦女子的出行,变得异常隆重。行李箱装满了服饰与道具,头脑里算好了场景与对白,整趟旅行,升级成一场华丽的路演——走一路,演一路。在世界的每一个角落,时髦女子严格按照时尚杂志教唆的那样,恰如其分的扮成每一种形象,暗自期待成为别人眼中的风景。

拜早年间各种版本的《艳遇丽江》、《艳遇西藏》丛书所赐,现在一提"艳遇",全体国人就下意识联想起丽江和拉萨,好比一提"小姐"就联想起天上人间一样。哪怕是在中国时尚媒体已经开始集体唾弃丽江和拉萨的今天,随便在四方街或八角街的任一处临街咖啡小座,你也很容易碰见身穿素棉上衣搭配夹脚凉鞋或 Ferragamo 平底鞋的女子,她头上别着 CHANEL 或 PRADA 的胶框太阳镜,桌上放着大杯拿铁与寿百年香烟,似乎是在很忘我地阅读一本原版小说。偶尔抬头酌一口咖啡点一根香烟随意打量一下路人,悠然自在得好像真被大昭寺的佛音、玉龙山的艳阳净化了心灵。事实上,就算在街边坐一整天,女子手上那本卡夫卡文集也翻不过目录页,她真正盼望的,是在无数次"不经意"的抬头打量时,发现与她隔街相对的那桌,有个男子正怔怔地凝望着她。这个男子身上的纯棉衬衫与工装裤已经起皱粘灰,但他桌上那台尼康单反相机,稍加识别就知道是要价七万左右的顶级装备。女子和他目光交汇的刹那,他笑了,然后起身走来,笑说自己是独自上路的摄影发烧友,在此地稍作停留,下一站会去墨脱。稍晚,他请她吃饭喝酒,再一起回他住的悦榕庄,一切都很自然就发生了。当然,为了一夜风流能转换成一纸婚约,这个男子还应该和她生活在同一个城市,正职是做房地产或银行投资,最不济,也得是一个连锁蛋糕店的老板。

如果能遇见这样一个男子,时髦女子连续七天在同一条马路的不同茶座喝速溶咖啡,阅读同一本永远看不下去小说的演出,绝对算值回票价。可叹的是,大部分时髦女子也深知,现如今能在丽江和拉萨撞见的单身男子,大部分是借着公司团队建设前来,只想猛灌啤酒胡 high 的基层销售、技术、科员;小部分是比她更会打扮,更会演,更渴望与异性艳遇的精致男子。所以,很多时候,时髦女子在丽江和拉萨通常是另一种演法——随时随地直播行程,吃的饭、喝的酒、住的店、看的景、玩的猫、买的货,统统拍照发上微博。最后,用貌似海阔天空般的心境总结一句:"其实旅行的意义,是在路上艳遇自己的另一种人生。"她相信,在这些条微博之下,说不定就有那个买得起尼康顶级相机的金融界男子,默默地回复她一条:"下次想和你一起去旅行"。

结束路演,在机场候机返程时,时髦女子照例会买一期最新的时尚杂志。其中大专题是讲在海滨度假的 100 个必备单品。她一边看一边又盘算起来:或许下个月去三亚时,这条 H&M 的印花薄纱长裙,真的可以有。



小镇青年,心怀世界

操行评语　**庄雅婷 / 文**

每个城镇都有自己的诗人。诗人的心愿往往和城镇的规模成反比——小镇越小,对外面的世界向往便越大。世界,这是个多么奇妙的词,一想到有那么多人的生活和自己完全不一样,这一点就足足令人神往了。你看即使生在北京和上海,人依然会被“无穷可能性”这样的词汇迷倒不是吗?

诗人是迷人的,那种与现实格格不入的情怀。我听人描述过那种日子,在潮湿闷热的阁楼里,他的少年时代,翻开一本来源不详的繁体字杂志,突然发现还有那么一种表达方式,和之前完全不一样;他在苦学英语的少年时代,发现原来有更好玩的文章,居然是在学英语的时候接触了那么好玩的文章……也许是从那个时候起,他的世界,仿佛已经将一部分跟他没关系的生活桥接了起来。他深深的为之着迷,因为,那和自己存身的这个小镇差别太大了,他应该属于那个世界。

其实,中国的小城和小镇在我眼里多么迷人啊。诗意与现实、尴尬与冲动、乡愿与展望结合得多么好,意识和手段相互掣肘,就好像蓝色玻璃白色马赛克的建筑与老房子鳞次栉比的延伸开去、不锈钢城市雕塑与老街的木制房屋两厢对照的左右开弓,这才是现实的中国。我有一个朋友,当别人都去欧洲旅游的时候,她毫无兴趣,理由是:“经过那么多轮电影电视和书报洗礼,我不用去都知道到了那里会发生些什么,但假如你把我扔到中国的某个县城,我真的不知道会遇见什么。这才是让我觉得迷人的事儿。”

是的,当下中国才是热土,一切都在变化中。这很迷人。但小镇青年们,也许不这么想。整个新世界他们还没来得及一一体验呢。后来,他们离开了那些小村小镇,走进了大城市。再后来,他们变成了著名媒体人、网络精英、广告公司创意总监、专栏作家、意见领袖……这算是没有脱离理想的诗意落地职业吧。他们言必谈乔治奥威尔、米兰昆德拉,看新闻只上 CNN 和 BBC 网站、看杂志只推崇《纽约客》和《纽约时报》、写一篇文章不加上点外国人名就无法成句——引用美国人和英国名人算什么!起码也得是俄罗斯和波兰才证明你有真正的人文关怀与悲天悯人情怀!然后,只要你的生活方式和别人稍微不一样,立刻就会被他们定义,他们如教参书一样整出个新的某某群族来概括你。很可笑不是吗?这与当年的小镇情怀是多么背道而驰,在中国我们需要更多的定义。当然,他们热爱网络,蹲守于此。如果恰逢有什么国际重大新闻事件发生,一定可以第一时间看到他们的议论、看法。

可这多么像揪着自己的头发妄图离开地面。在你讨论美国宪政的时候,连我们的村镇组织结构都不清楚吧。当你自行把农民工、纺织女工、环卫工人都定义为弱势群体的时候,这是不是也是另一种歧视?诗人生活不能自理通常会被视为必要附加值之一,可你连上街买东西砍价都不会,又怎么能告诉我对人生有了新的感悟?我敢相信吗?海市蜃楼固然美丽,但终归是虚幻的,那么你为什么觉得这样的精英姿态有助人生的深刻?

“小镇青年,心怀世界”是我们用来嘲笑很多浮萍式公众人物的刻薄词儿。我的意思是,你以为越过太平洋就算视野开阔,但这恰恰是你格局小的标注。只有无知者才会求知若渴,只有身处逼仄之地的人才向往辽远。我理解这是一个动荡的时代中急需补课的迫切心情,但,假如书读得好,分数拿得高,就以为自己俨然具有教授资格,这种事,又荒谬了。

| 无厘头 |



梦幻组合

漫画 /Tango

Made in Taiwan 2.0

第二眼　**方儒 / 文**

同文同种台湾人,确实已经成为服务业奇兵。过去 30 年,台湾以制造业起家,尤其在高科技代工行业上,出了富士康等一票“大玩家”。但就好像买了一台 iPad 2,里头却没有几个 APPS,难免让人大失所望。近五年来,台湾服务业迎头赶上。一票台湾人,正在中国大展身手。

比如说,85 度 C 不是单纯的咖啡店,还加入了面包烘焙、精致蛋糕。星巴克主打咖啡、好利来只卖面包和蛋糕,但 85 度 C 却以复合式业态,争取到了三种型态的相异客层。又或者,在北京、上海都很受欢迎的金钱豹美食百汇,是第一家大规模开创欧美自助餐(buffet)饮食型态的餐厅。过去要吃 buffet,只能到大饭店里头吃,与一般消费者有一段遥远的距离。

因为台湾熟悉欧美先进市场,欧美业者却不像台湾业者一般熟悉新兴市场。对于新兴市场的大量需求来说,台湾的技术已到位,又能把价格压低,自然大受欢迎。

台湾服务业有点贵,又不会太贵,加上高质感与流行性,正好抓住了这群新中产阶级的眼球。

《黄金服务十五秒》这本书里提到,当顾客只需要询问一位服务员,就能解决问题时,有超过 70%的人会满意该公司的服务,但如果要转接第二名服务员时,满意度就下降至 60%。“随着层层转递,顾客的满意度也层层下滑。”作者迪弗利(Catherine De Vrye)说得清楚。

事实上,一次式服务(one stop service)早就是欧美服务业标准,但在内地,针对服务员的培训,以及服务员掌控第一线的能力,显然还不足以达到这个标准。把“one stop service”换句话来说,是一种“无界限服务”,因为第一线不可能分工太细,服务员往往要越界做事,满足顾客的合理、甚至不合理需求。

举例来说,客人到麦当劳前台,要点一客蛋炒饭。服务员该如何回应?

这不是无理取闹。在欧美服务业盛行以“神秘客”作为调查方法的情形下,服务员会如何机智回答?脸上带着什么表情?又是如何分析客人需求?都会被当作这家公司服务是否及格的标准。

日本摩斯汉堡(MOS BURGER)创始人樱田慧曾说,“我们的店是为客人而开,来了 100 种客人,就有 100 种服务。”

台湾走上“一次式服务”的方向,起码有十年之久。台湾的 7-11 有一套“优质服务手册”,全台 4000 家店的每一位正职、临时员工,个个都要熟读,被昵称为“服务 36 计”。里头列举了便利店常见的各种情境,正确与不正确的各种行为。举例来说,结账时要双手奉上发票,还要配上露出七颗牙齿的微笑,缺一不可。

这样的基本 SOP 手册,加上一次式服务的要求,最大的福气,当然是内地上亿位消费者了。

Z 老板驭女记

半上流　**密斯李 / 文**

Z 老板在有钱人中是个传奇,不是因为他的店开遍全国你一定光顾过,也不是因为企业马上要上市他身价大涨。这些事都且算稀松平常,永远有生意比他做得更大更风光者。但所有人都不得不表示深深敬佩的是,他在七个女人之间穿梭自如的潇洒劲儿。

况且,这七个女人可不是什么欢场女子或者在各种场合吊凯子的拜金女,这种货色老 Z 虽然也常常亵玩,但绝不把他们真当回事。他身边的女人们,可是实打实的都将他当做终身所靠。

这七个奇女子中当然有一位原配。和 Z 老板一样粗壮的五短身材,每天除了吃燕窝就是打麻将,没事骂骂保姆,凉薄的儿子女儿都不愿意和她一道出门,觉得这不合自己风流倜傥富家子的形象,这两个小兔崽子正忙着洗白自己的小镇出身,假装从小在伦敦巴黎长大国语说不大好呢。但公平点说,原配的超然地位正是她多年来做黄脸婆扶持老 Z 应得的。单这一点,我们就该为 Z 老板献上一枚勋章——只要想想你身边有多少人发达后或还未发达时将糟糠弃如鄙履,就知道 Z 老板是何等宅心仁厚。

其余六人不同年纪,但大多在 25—30 岁间。不同籍贯,四川、湖南、两广应有尽有。有脸像被斧子砍成锥子状的嫩模型,有温柔娴淑静若处子型,有分分钟可以表演一段热舞秀的超级女声型,还有一位满面凄苦带着孩子改嫁的熟女型,可见 Z 老板绝非寻常淫贼,而是真的爱心无边。其他六人地位平等,同一个小区,每人一套公寓房子。给老二买颗钻石,其余五人个个照样来一份。你还别嫌寒酸或者不浪漫,用 Z 老板的话来说,老子又不是赌王,就这样她们已经很感激了。

据说也不是没有过心思活络欲上位者,还是位十分风骚的小演员,在某正剧中演一名为国献身的女子,跑下银幕便想将黄脸婆踢走取而代之。但 Z 老板在这一点上可是态度分明:找这么多女人是为了给自己添乐子,不是添堵,谁给我添堵,就给老子滚蛋。小演员这下可傻了眼,拿着点子金银首饰哭哭啼啼走人,要找到下个金主还不知要何时。

听了这些故事我简直要拜 Z 老板为管理学大师——既懂得强调领导者地位与权威,对于小人也心狠手辣杀无赦。单就这两点,就不得不佩服人家天天打球还把企业做上市啦。

春膏

拾穗谈　**半窗灵鼠斋 / 文**

江南梅雨,年轻女孩子要怨恨,衣服有味道啊出门看电影不方便啊哎呀丝袜上溅到泥水,笔者倒是很自在,上海最近空气不好,哪怕晴,天色也跟早年间黄草纸一个色系,多下点雨,湿润晴朗,蛮好,也冲掉小弄堂里本地人外地人交相辉映的斑斑痰迹。

另外一个喜欢梅雨季节的理由,就是梅雨天和宣纸加工有关系,这说起来要远追到唐朝,那个时候宣纸都不叫宣纸。唐朝的史籍记载:好事者会挑梅雨天把门幅比较阔的纸晾在室外,由着薄雨霏霏,浸润、涨发再收敛每一根纤维,久了宣纸褪尽火气,当然会好用一些,这个类似我们后来所说的风矾,但是有一个实际问题,使得今天不能这么操作,因为唐朝的雨,不是酸雨,不会损伤纸张。给生宣纸喷上纯净水,等它干,估计会有同样的效果,行内人士不妨一试,但如果不是发烧友就算了,因为耗时,占地方,疲累,最后的效果也未必尽如人意。

今天各种美术用品公司里卖的,十有八九已经不能叫做宣纸,顶多只好称“书画纸”。传统宣纸用的材料,檀树皮、棉花甚至好的稻草,都在被进口的更便宜的纸浆原料所取代,笔者亲眼在安徽泾县的几个宣纸厂门口,看到大堆的德国纸浆原料(和一头肥猪睡在一起),而原本山地晾晒依靠阳光自然漂白的工序,也让位给种种强力漂白剂。偷工减料四个字,在宣纸行业早就已经是不争的事实,喜欢传统书画的朋友,有志于在这个行当玩出点名堂来的,只有两个办法可以选择,买日本纸,或者自己加工。

日本纸和几乎所有日本的其他商品一样,它不会给你惊喜,但是一定不会令你过于失望,人家标准严格,做生意又比较规矩,依照标准按部就班来就是,仅此而已。略好些的,日本纸中例如“画仙”,属于较精的品类,触感顺滑,也留得住墨色,不亚于清朝的好宣纸,但是为了区区一张纸,要求人代购,实在不便,倒是想办法自己做,不失为一个简易高效的办法。

生宣纸,也就是没有加工过的宣纸,登上书画舞台的历史很短,顶多也就五六百年。围棋九段芮乃伟老师打谱之余,喜欢书法,把钞经作为修炼身心的好办法,后来阿城就指出,生宣钞经,其实不太顺手,他的办法也很妙,说弄点观音土,在纸上涂一层就好了。笔者相告,这个说法行内称作涂布或者填粉,生宣纸上涂一两层调过胶水的高岭土或者观音土(钛白粉立德粉均可),纸张的性能就会起到很微妙的变化,会变得紧实,匀整,笔触不再洇化,细节的表现会变得更为敏感,书画都是很适宜的。

依照专业眼光看,填粉仅仅是第一步,下来还需要着色,中国古代的优雅审美,雪白发亮的纸,是不能用的,要让它带点灰灰的底色。可供选择的材料很多,最好是中药,例如皂角或者黄蘗,煮汁浸染,皂角可以洗衣服,就是说它能和油和水都亲和,墨色就可以沉进去;黄蘗不仅颜色雅正,还驱虫坚久,以前唐太宗找了一帮高手摹王羲之的字,用的所谓硬黄纸,说穿了就是黄蘗染的纸张。都弄完了,宣纸上高高低低不平整怎么办,没事,找块鹅卵石摩擦一下就好,文言叫做“砑”,好字~

要是在唐朝,照着笔者这套方法做出来的纸,就可以在今天这样的梅雨天,挂到外面去吃雨水了,古书中管这种雨水叫“春膏”;但是笔者不敢领教上海的春膏,还是弄了一个喷壶,灌上蒸馏水,喷来喷去,朋友来了都希奇:怪哉,你怎么最近迷上养花了?

八人行

步行街　**张一帆 / 文**

和一些朋友组成了一个八人单车团,决定骑车从伦敦前往巴黎。我们周六早离开伦敦的滑铁卢大桥。意想不到的收获 是最近几个月来一直不缺少任何 small talk 的谈资。礼拜五离开公司前同事问你,周末干嘛,你说骑车训练;周一同事再问你,周末干了啥,你也可以说我骑车训练了。周围所有的人都知道这个疯狂的计划,顿时都对我另眼相看。凯旋而归,回到办公室,几乎所有的人都来慰问我的臀部,是否久坐疼痛。其实不瞒你说,如果连续骑车三天,每天 100 公里,浑身疼的地方多了,最不疼的就是屁股。

我们夜晚上船过海,我倒头就睡,醒了下船就是法国。关门的时候你在一个世界里,开门的时候,你完全挪了一个地方。驶进小城,差不多凌晨四点,海峡两岸彻夜快活的人们醉醺醺地在街头找吃的。在英国,他们找的是麦当劳或者是穆斯林羊肉串儿。在法国,他们围在一个面包店门外,等着羊角包出烤箱,顺便打听我们几个怪物的来历。我永远也不会忘记,最新鲜的羊角包是早四点一刻出来的。面包先生打发了我们之后就关门睡觉去了,其他的顾客要到早上八点以后才会来光顾,买他们以为是最新鲜的面包。

快进到在我们就要进入巴黎之前。你可以想像,任何一个超大都市前都是被怎样的路况包围着。此时我们多少有点迷路了。一路上,我们把所有的导航任务都交给了最有远途经验的同学,命他为队长。此时迷途,我们对队长有十足信心。拐来拐去,我们跟随着队长进入了一个很大的公园,爬了一阵缓坡,远处蒙马特山上的教堂也依稀可以分辨出来。

就在我猜想人人都已推算出来我们应该向北前进的时候,队长的大脑出现了一点问题,或许是眼前清晰的事实和他对地图的理解有所不符。他让大家不要冒然,而是应该在这里左转。“可是左转没路啊!”我道破天机,“你们看,巴黎就在前面,我们为什么不沿着这个方向去呢?”或许队长对简单的答案太有警惕,或他不习惯有人质疑权威,他宣布,大家把自行车扛在肩上,穿过左面的树林,不远处就是他寻觅已久的完美的道路。队友们完全不敢相信自己的眼睛。可在常识和队长的威望之间,人人都选择跟随队长,我也未能独立坚持下来。

我心想,队长不是在搞迷你大跃进吗。而我们这些拥护独裁的人儿,竟是出于礼貌!



2011 中国创新企业论坛

创新推动经济转型

2011 中国创新企业论坛暨“2010 中国最具创新企业中国最佳创新产品评选”颁奖典礼主题演讲稿

论坛嘉宾名单:

马俊如
世界创新研究院院长
张文魁
国务院发展研究中心企业研究所副所长
滕斌圣
长江商学院副院长
吕振亚
江苏龙蟠石化有限公司副总裁
肖锋
深圳市一达通企业服务有限公司副总经理
梁启春
TCL 集团品牌管理中心总经理

《经济观察报》社副总编辑文钊致开幕词

文钊:尊敬的各位领导、各位来宾,首先我代表《经济观察报》对各位莅临中国创新企业论坛及颁奖典礼表示衷心的感谢,对所有获奖企业表示热烈的祝贺。

我们身处一个创新为王的时代,什么是创新?从企业角度来定义,创新意味着改变,创新意味着付出,创新意味着风险。不管怎么说,勇于创新的企业家不易,勇于创新并且获得成功的企业更不易。

中国现在是世界第二大经济体,但创新能力的提升和经济总量的增加还是不成正比,在很多领域创新意识还很稀缺,很多时候创新精神还是被抑制的。今年是中国“十二五”规划的第一年,“十二五”规划对创新有很多期许,其中就指出无论是保持经济平稳较快发展,还是加快转变经济发展方式,都需要增强企业创新能力,挖掘企业创新发展的潜力。

作为一个以履行建设性为宗旨的财经媒体,我们致力于报道真相,也以推进商业文明为己任。所以《经济观察报》联合长江商学院针对在中国运营的各种性质的企业创新行为举办了中国最具创新企业、中国最佳创新产品的评选活动。经过参选、入围和专家的最终评审,13 家企业最终脱颖而出,获此殊荣,在此我谨代表《经济观察报》对荣获最具创新企业奖和最佳创新产品奖的企业表示祝贺。

对于富有创新精神的企业和企业家来说,今天的领奖台只是你们瞭望更远大前程的开始。我们希望并且相信,当我们这个国家能够以创新能力赢得整个世界尊重的时候,在座各位仍然是中国经济航船上的领军者和弄潮儿。

世界创新研究院院长马俊如主题演讲:“创新全球化与企业发展”

马俊如:今天谈的命题是创新全球化与企业发展。这种观点就是创新和全球化论题正在成为推动发展的前所未有的良好机遇。全球化发展的今天,在全球组织产品的生产,在全球销售产品,是创新的主要的特点。

创新全球化发展过程当中谁是主力军?谁是主要在实践创新活动?这个可以分三方面来讨论:第一个是政府,另外一种说法是大学和科研院所,第三个就会提到企业。到底这三者是谁?应该是企业,因为企业的创新是以产品为核心的,是实现产品的市场价值,以应用为目标,所以应该是企业。

在全球化过程中,企业是主体,各种各样的企业中推动创新全球化的主力军团是跨国公司。


马俊如

目前全球有 65000 多家跨国公司,他们在 100 个国家有七十多万个分支机构,他们知识产权拥有量占全球企业的 93%,经济总量占 71%,贸易占 73%。到今天为止,所有的重大的创新产品的应用,发明创造过程都是在跨国公司完成的,而且是集中在少数大的跨国公司完成的。

在这样的形势下,我们的国家认识到这个问题的重要性,在 2006 年做了一个重大的决策,提出了企业为主体,市场为导向,产学研技术创新体系的建设,作为国家今后发展重大战略决策,提到了非常重要的战略高度。

下面要说的是小企业在实践当中碰到的一些问题,归纳起来大概有这么几个方面:从自身因素看,这些小企业都是创业的过程,它都是有了技术,有了专利以后去创业,它不会闯荡市场,参与竞争遇到很多的困难,原因主要就是创新团队不止是技术专家创新,还要有一部分在机制创新,这是关键问题。从政策因素看,现在碰到的问题,第一个是缺少对国外知识产权打压的策略,第二个是现在反倾销的因素。另外一点是在创新活动上没有利用一支有效的力量,就是跨国公司在中国的公司,应该允许他们参加在中国的创造,一样可以帮助中国企业走得更快一点。从环境因素看,一方面我们创造一个环境让它创新。另外我们有一些不适应的环境影响他们创新的积极性。第一创新是有风险的,这是一个社会意识问题。第二个是金钱至上,阻碍创新的发展。第三个中介机构不活跃,沟通很困难,极度影响中国创新。中介不活跃是中国企业创新提升的一个非常大的一个瓶颈。

应该说,在企业创新里边,弘扬企业家精神很重要,企业家是创新的核心,是组织者,创新的实践就是靠企业家调动千军万马来完成,而今天企业家素质的缺失,特别是通晓国际事务的企业家的缺失是制约我们走向世界的很重要的影响因素。

最后一个问题,大企业创新发展的困惑。第一个,创新观念的困惑,自信心的困惑。过去是跟踪发展,创新目标是明确的,自己的方向很清楚,但现在全球化的时候不知道怎么办。这个时候就要产学研合作,要大学和研究所探路非常重要。第二个知识产权的维护,今天大企业遇到的围攻比中小企业更厉害,但是这个问题必须解决,不但靠技术,更多的是靠商业模式、靠机制体制创新。第三个最大的困惑是国外并购两眼一摸黑,亟待构建可信的中介网络。80 年代初,日本人大量的资金,赚的钱全部付诸东流,就是两眼一摸黑造成的。

长江商学院的副院长、长江跨国公司研究中心主任滕斌圣教授:主题演讲“中国企业商业模式创新”

滕斌圣:很高兴有这个机会跟大家作一个交流,在讲这个内容之前,首先想说明,这次和《经济观察报》来合作办这样的一个活动,长江商学院是感到非常的高兴,因为经观一直是一个非常严肃的媒体,长江商学院也是一个非常严肃的一个商学院,所以今天讲一个严肃的题目是很有意义的。

首先中国人有没有创造力?其实中国人并不缺乏创造力。例如现在大家都用 iPhone,至少商务人士都用。中国企业做一个叫苹果皮的东西,就是把 iPad 原来只能放音乐的东西,在外面套上个外壳,这个本来只能放音乐的 iPad 就可以打电话了,事实上变成一个 i-Phone,这个产品卖得很便宜,但是它的功能很强大,也很有价值,所以卖得也很好。这说明中国企业、中国人其实是有创造力的,但是不知道为什么在目前的商业环境和政策环境下,我们的创造性远远没有被发挥出来?

从制度角度来看,就是我们的整个政策还不够开放,而真正的创新必须是在一个开放、包容的互动的环境下才可以达到。比如最近一段闹得沸沸扬扬的淘宝支付宝事件,基本的事实是中国制订的政策是外资不能控股第三方,在第三方支付这个行业内不能有外资,更不用谈控股的问题,有了这样的环境,他不得不去做一些比较会有争议的事情,所以说当我们的大环境到现在还不能足够的开放的时候,我们的企业是很难进行真正意义上的创新的。

从企业的角度来说,现在来看,也很难真正静下心来做创新,因为我们被压抑得太久了,我们中国整个的商业环境在改革开放之前是完全被压抑的,所以一旦开放以后肯定是要走捷径的,这是目前历史阶段所决定的。有真正创新的企业绝大部分还是模仿型,就是把国外成熟的,或者是受市场欢迎的模式拿到中国来快速复制,然后有了领先地位以后,马上拿到美国再去上市,反过来再挣美国人的钱。当然这本身是一种很好的商业模式,但是这种商业模式的副作用也是非常强大的,国际上的投资人早晚会看到这种所谓的商业模式创新其实是在一种非常封闭的环境下,他的可持续性,它的商业道德,他的真正的内在的核心竞争力其实是相当有限的。

最近,中国的公司,尤其是网络公司 TMT 这个行业在美国受到了围剿,有大量的投资人在做空中国的股票,下一步应该怎么


滕斌圣

走?当然从政策方面应该会呼吁更加开放,即包容性成长。作为企业应该怎么办?就是要有一点沉稳的心态,不是说一个东西拿过来快速复制,还没有能够真正打造核心竞争力的时候就马上用一种圈钱的心态来做,因为这种短期的心态其实是很要命的,到最终损害的是整个中国企业的国际形象,是要花很长时间才可以弥补的。所以我们更加要培养的是一种内生式的创新,从中国的肥沃的土壤里边去找真正本土的这些创新的元素,而不是简单地找舶来品,然后在中国进行嫁接。

在商业模式创新方面,有两家公司三年来发展很好,一家是京东商城,在网上卖电器,它并没有任何非常高深的科技创新。但是他可以从当年的一年 30 亿做到去年的 100 多亿,而且很有可能,他三五年以后,可以达到五百亿、一千亿的一个规模。另外一家公司去年已经在美国上市了,叫做卖考林,它的创新也没有高科技,但是唯一的一家三管齐下的服装公司,既有邮购,又有网站,再加上实体店。这也是真正有中国特色的创新,未来十年中国的创新希望所在。

主题论坛——创新推动经济转型

新望:今天的主题是创新推动经济转型,我们知道“十二五”非常核心的一个关键词就是转型。2006 年底的时候,胡锦涛总书记提出建立创新型国家这个概念,于是“十一五”期间对创新型国家的建设做了很重要的部署。但技术创新在经济增长当中还是没有找到一个应有的位置,应当说创新型国家的建设还任重道远。

想创新型国家的建设还是应该以创新型企业的建设为基础。所以结合现在这样一个形势提出来创新推动经济转型,我想把这个话题先抛给我们的国务院发展研究中心、企业研究所的副所长张文魁先生。让他给我们阐述一下,企业的创新与我们国家经济发展转型的一个关系。

张文魁:现在是“十二五”第一年,看 5 月份公布的数据,我们通胀率很高,是 5.5,但是工业在下滑,是 13.3。这表明比历年的平均数 15 还低。过去这种发展的形式遇到了一个很大的瓶颈。我们过去的发展形式,可归纳归纳为三高:高投入、高消耗、高污染。因为面临这些问题,所以我们现在通胀率在上升,工业增速和整个 GDP 的增速在下降,实际上我们过去的发展形势是面临很大困境的。

所以我们要转型。从企业的角度来说是三转一配。三转,第一是地域上的转移。你可以转到要求成本不是很高或者是没那么紧张的内地地区。

第二是往产业链的中高端走,的转型。这就需要技术创新,没有技术创新很难实现过去很多企业都在这上面做出了很大的努力,比如工程器械。我们整个的机械设备制造业其实在过去五年进步还是很快的。工程机械也是,我们从小马力往大马力走,很多基础性的东西都在逐步解决。

第三个就是如果制造业不是很好做了,我们可以从制造业转成服务业,因为总的来说中国服务业的发展空间比制造业的发展空间还要更大一些。另外一个是业态的改变,这个业态的改变实际上就是说商业模式可以创新了。例如说你卖菜可以做成俏江南。卖咖啡也可以做成星巴克。

所以从这三转来说,中国要想走出目前这样一个瓶颈,要在未来五年,乃至更长时间保持一个比较高的增长速度,就必须要转型,必须要创新。

新望:请江苏龙蟠石化的吕总,谈一下作为一个中小企业,是如何通过商业模式的创新或者是其他办法来实现竞争的?

吕振亚:应该说我们面对的竞争对手是世界五百强企业中石化。我们认为商业模式的创新作用是非常大的。我们企业这几年一直都保持高速增长,我们有好多功能性创新的产品。比如说大家开的小汽车,如果在高速行驶的时候轮胎破了,你们可能要把破掉的轮胎卸下来再换个新的。我们开发的这个产品,五分钟之内就解决这个问题,而且不需要把轮胎卸下来,就可以完成修补和充气。比如说车辆行驶到十万公里以上时,需要对发动机进行检修,而我们有一个润滑油,加入一点就可以解决这个问题。再比如说到夏天了,汽车的挡风玻璃总是刷不干净,而我们有一个产品可以很容易的把它刷干净。

> 新型国家的建设还是应该以创新型企业的建设为基础。中国要在未来五年,乃至更长时间保持一个比较高的增长速度,就必须要转型,必须要创新

在产品创新的基础上我们还有营销渠道的创新。有些低级市场、新兴市场和客户,我们感觉都不错,表现也比较好,甚至比我们国内得,还有国际的一些品牌影响力都高。这个关键是因为中国市场太大了,每个地域市场的特点也不一样。所以我们对营销渠道进行了创新,我想未来像我们这个行业的发展,营销渠道的创新可能会实现终端的现代化和连锁化。

新望:这位是深圳市一达通企业服务有限公司的肖总。肖总的企业是一个新型的产业,我们想分享一下您的商业模式的创新。

肖锋:创新的动力来源于企业。我们可能是唯一一家做中国中小企业外贸进出口服务的公司,而且是通过 IT 的手段完成,我们叫 IE,就是进出口服务。我们有两千多家不分行业、不分地域的公司。

中国虽然有很多地方的环境还不够好,但同时这些地方又存在很多机会。比如说加入 WTO 以后虽然贸易开放了,但是进出口环节还是相当复杂。为什么不能有一家企业集中做好,我们就是在这种情况下开始创业的。我觉得作为企业来讲,要创新首先要看市场有没有这个需求,这个需求我们 2001 年就看到了。

简单来讲我们创新的特色就是两点。第一点,我们打造了一个做基础服务的流水线,这样才能够标准化、规模化地完成,并且成本低,不出错。第二点是商业模式上的创新。因为涉及面很广,又是环环相扣,所以里面存在很大的资源。我们的盈利模式,除了一个远远低于你自己做进出口的服务费,主要盈利还是来自于环节的服务。

我们去年做了三亿多美金,规模很小,但我们做这个流水线复制会很快。今年我们计划能做到接近 20 亿美金,明年就超过 100 亿。我们能够通过一种好的坚持来搭建这个市场,然后来把它做大。而且我也相信,在中国大概有五千多亿美元这种中小企业外贸基础额的规模,而做这一行的,到现在为止,像我们这样做的没有几家。所以我很希望降低我们的社会成本,也为咱们创新的一种模式来努力。

新望:今天这个话题创新推动经济转型,我想请 TCL 集团中心梁总也发表一些您的看法。

梁启春:非常高兴有这个机会跟大家做关于创新的话题的交流。因为今年是“十二五”规划实施的第一年,所以我们这个话题也算是一场及时雨。作为 TCL 的发展,过去这五年实际上我们经历了非常大的转折,在欧洲业务的整合方面出现了一些亏损。特别是 2004 年,我们利用这段时间,不仅对海外业务进行了整合,更多的是对整个产业技术进行升级。创新的国际化是企业的一个必由之路。关于这个话题我有三方面理解:

第一方面,创新作为企业来讲,必须是一个相对关联性的创新。特别是对家电产业来讲,是充分竞争的一个产业。加入 WTO 以后,整个产业都是开放的,所以我们创新的角度,更多的是从产业链的上游和下游进行突破的问题,特别是从两年前我们一直在推广互联网电视,让大家不再局限于机顶盒,不再局限于我们现有的电视频道的服务,更多的是在教育、游戏、娱乐、未来的网上购物、理财等诸多方面实现新的业务延展。

第二方面理解起来就是创新必须是一个开放的平台,光靠一家企业去做这种投资是很难实现的,未来这个系统一定是开放的系统。我们现在正在推广的智能电视的平台,还有智能互联网手机的平台也都是完全开放的。

最后一方面我们觉得创新一定还是要有一个团队性的创新,一定要以团队的这种面貌来出现。因为我们想在中国搞创新最后还是要落实到人海战术,所以从人员配备上、资源配备上往前补一课,是我们眼前必须要做的。

新望:谢谢梁总,跟我们分享了 TCL 三个创新的精彩观点。马院长,请您给 TCL 的创新做一个点评。

马俊如:TCL 是非常富于创新精神的企业,而且他们做的这个行业实际上是面临着国际强烈的竞争。因为电视的很多创新成果,我们是在后面跟着人家走,所以走一条很艰苦的路是很不容易的。他们今天能够走到这个路采取了很多举措,包括买国外的一些技术专利,尝到了甜头的同时也有一些苦辣,但是这个路是必须走的。因为你要追赶的对象是非常强大的,要能够战胜他就必须要闯出一条路来,我觉得他们在做一种非常成功的尝试。这个非常好。

新望:最后请张所长给我们做一个企业创新推动经济转型的一个总结。

张文魁:未来中国一定要走一个依靠大规模投入推动经济发展的国家到创新推动经济的国家的必由之路。从经济学和生态函数来看,一个是投入,一个是生产率的上升。过去我们最主要的是靠大规模的投入,以后一定要变成一个创新驱动的国家。而且中央政府总结得非常好,就是我们以后要变成一个创新型国家,这个创新型国家就是企业为创新主体,市场为导向,产学研相结合,这个方向是非常清楚的,需要我们以后不断地朝这个方向走。

2011 中国创新企业论坛

富士转身

■ 张可 / 文

不用提醒人们也知道，这已经不是胶片的年代。这种永久性的告别，就像除了怀旧，没有人会再去光顾黑白电视机和唱片机一样。

在命运的十字路口，同为昔日以影像产品为主打的两间公司，柯达挣扎于数码转型的漫长之旅，富士则不仅创造性地把目光投向了化妆品，更力主成为一间综合性公司。

“富士一直相对多元，目前的富士胶片公司，更像是美国的 3M 和 GE，业务边际开始模糊，出现越来越多的融合”。富士胶片（中国）投资有限公司对外事务高级经理史咏华对记者说。

以全球知名胶片生产商的身份定义这间公司——对富士来讲，那已经是十几年前的往事。那款富有想象空间的绿色包装胶卷，曾一度令富士胶片成为“精细制造”的代名词。但如今，从鼎盛时期超过六成业务来源于此，到如今缩水至不足 2%，胶片业务早已荣光不复。

因此，对这样一间直面行业转型的公司而言，创新并非是可有可无的发展增量，而关乎公司的整个未来。尽管这款名为“艾诗缇”（Astalift）的红色包装护肤品，目前占据公司业务份额不足 1%，但它却足以视为一间老牌公司革命性的转身之举。

2011 年 5 月 26 日，富士胶片迎来了进入中国市场的十周年庆典。尽管公司光辉的历史给予了富士展望未来的气魄，但没人说得准未来的确切模样。既然无法预测未来，最好的选择莫过于创造一个未来。就目前来看，富士已经基本完成了一间传统影像企业的转型历程，其创新性的路径或能为中国正在转型中的企业一些思考和启发。

技术复用

事实上，化妆品与影像之间的共性远比人们想象得要多。

肌肤老化、变黄、产生色斑的关键原因主要在于氧化和胶原蛋白的流失，而富士胶片在 70 多年对影像技术的研究开发过程中积累了丰富的与人类生命科学相关的核心技术，“艾诗缇”（Astalift）系列护肤品中就运用到了其中的胶原蛋白、抗氧化技术、FTD 纳米靶向技术等。

艾诗缇中含有富士研发人员独创的“360° 胶原护理”，同时含有肌肤所需要的保湿、滋润、促进新生胶原的 3 种胶原蛋白，配合从雨生红球藻中提取的功效强大的抗氧化精华，进一步补充和保护新生胶原蛋白。这些护肤功效卓越的成分经富士胶片世界尖端的“FTD 纳米靶向技术”处理后，可以渗透进肌肤深处，为素颜打造天然的“上镜美肌”。而这项世界尖端的“FTD 纳米靶向技术”技术也运用在了富士胶片集团旗下一些药品、健康食品的研发中。

史咏华将这种基于原有技术底色的业务的横向扩张称之为“技术复用”，“胶卷会逐步消失，但胶卷的材料技术和生产技术可以在不同领域中创新性地再应用。最早的核心技术集中于胶片生产，当业务领域扩大时，技术如一棵树也会开花结果，但始终没有脱离根部。多元化上，富士一直恪守一个原则：在原有的核心技术基础和资源上，来扩大业务”。

“不同于食品和其它产业，化妆品拥有相对较高的利润率，这也是激励富士做出这一尝试的关键因素”。日本调查研究机构富士经济（Fuji Keizai Group）的分析师 Tomoyu-ki Yamazumi 对此评论道。

尽管富士胶片并未透露实际的利润率，但目前的收益已初步认可了这一举动。自 2007 年在日本上市以来，艾诗缇业绩接连上扬，去年销售达 200 亿日元，约合 16 亿人民币。作为化妆品行业的元老，高丝（Kose）公司总裁 Kazutoshi Kobayashi 也关注到这位行业“闯入者”的动向，“它们在某些产品上具有一定的影响力”。


世界创新研究院院长马俊如先生在中国创新企业评选颁奖典礼中为富士胶片（中国）投资有限公司颁奖 本报资料室

自 2010 年 9 月，“艾诗缇” 这款化妆品进入中国市场以来，富士胶片完全采用了网络销售的方式，最早利用淘宝商城，后自建官网。这一策略也是对“日本模式”的沿袭。不同于其它化妆品牌，艾诗缇从一开始就采用了“通信销售”的方式，4 年内店铺数量达 5000 家，业务销售额在 2009 财年同比增长了 2.5 倍。

但是在中国，就目前来看，电子商务尽管呈现凶猛之势，但对化妆品的消费习惯却有迥然差异，人们更乐衷于试用和体验，特别对于并不熟悉的全新品牌和产品。因此，富士胶片还采取路演等方式，在上海的梅龙镇、来福士等百货公司设立促销展位，面对面接触消费者。不仅如此，富士胶片还冠名央视年度主持人大赛，在电视剧《当青春期遇到更年期》中还有了“艾诗缇”植入桥段，以此增加与消费者的触点。

企业再造

转型从来不是一日之功，断臂求生往往会付出艰辛代价。面对行业变革直导企业根基的局面，富士胶片需要思考的是系统、渐进式的再造，而非微小的变革，难度并不亚于“第二次创业”。

事实上，早在上世纪八十年代，西方已经明显感受到数码化浪潮的威胁，富士胶片也随之加大在此投入，来保证自己有足够的反应时间。富士胶片最早的转型开始于商用领域，比如医疗和印刷行业。进入 90 年代之后开始对民用产品的数码化进程加大投入，并研发出第一台带储存卡功能的数码相机。

这种业务上的灵活转向，更多源于富士胶片对技术的坚守。在目前富士胶片全球超过 76000 名员工中，近万名员工是产品工程师，每年收益中的 6–7% 也会投入新一轮的研发之中。在史咏华看来，“日本靠产业立国，时刻都有很强的危机感。因此我们在技术上不惜成本，产品创新意识很强。”

在进入 21 世纪以来的十年间，富士胶片集团曾先后经历两次重要挑战：第一次是行业内的，在 2005 年，当时全球面临着胶片业的彻底性衰退，数码成本的急速摊低，令整个行业几近瞬时倾覆。富士日本高层随即对胶卷业务进行了调整，把更多资源投入到信息和文件处理业务。

“毫无疑问，技术背景转换对任何一个企业都是非常关键的，这步事关生死”。史咏华说道。

2007 年，转型进入深水区，富士胶片的业绩攀升到历史新高。2008 年底的金融危机的突袭，全球经济环境的恶化对富士胶片又形成了一大挑战，这反倒令其别无选择地继续加大转型步伐。转型策略兼具“进攻和防守”的特征，在稳固技术优势的同时，整合更多资源，来提升获利能力。

自此，在行业进入上，富士胶片加入严格的利润指标——至少要保证 10%的利润率才可进入。这确保了将有效技术运用于高增长行业。“未来，富士胶片会不断加大对影像、医疗 / 生命科学、印刷、光学镜头、高性能材料和文件处理等六大重点事业领域的投入”，史咏华介绍说。

通常情况下，一个完整的医疗产业包括预防、诊断和治疗。富士胶片之前在医疗行业多集中于医疗成像等诊断环节。而在 2005 年新战略发布之后，富士胶片的相关产业逐步延伸到前端和后端——预防领域开发出化妆品和保健品，治疗环节则进入制药领域，并积极收购日本和其它国家的一些药厂。

2011 年 2 月，富士胶片收购了英国和美国的两家全资生物医药代工企业。随后的 6 月，富士胶片又将两间公司 20% 的股份转让给三菱商事，以利用对方的全球营销网络实现进一步拓展。

幸运的是，在不久之前的东日本大地震中，富士胶片日本国内 6 大主要工厂几乎未受损害。位于东北区域的富士胶片关联公司的生产基地虽然受到了一些震损，但对业绩并未明显影响。“富士胶片成立至今经历过几次重大危机，但都恢复很快，从中也锻炼出了公司‘强韧的体质’”，史咏华说道。

和很多外资公司一样，富士胶片同样把企业再造的希望定格于中国等新兴市场。2011 年 5 月 26 日，在富士胶片（中国）成立 10 周年庆典之际，富士胶片株式会社全球副总裁、富士胶片（中国）投资有限公司总裁横田孝二表示，“未来十年，富士胶片（中国）的业绩计划从 40 亿跃升至 400 亿”。


金光熠熠－中国创新企业评选奖杯


世界创新研究院院长马俊如先生参会签到


三星中国投资有限公司刘东东参会签到


爱国者电子科技有限公司张恩源先生发表获奖感言


演讲嘉宾、企业代表和热心读者共同分享本次评选活动的创新成果，宾客满堂，座无虚席


长江商学院副院长滕斌圣先生以及经济观察报社副总经理杜慧女士进行奖杯揭幕仪式


论坛环节，台上的嘉宾们进行着激烈的观点交锋和融合


第一组荣获最具创新企业奖的企业代表集体合影留念


第二组荣获最具创新企业奖的企业代表集体合影留念


荣获最佳创新产品奖的企业代表集体合影留念


此次论坛活动全体工作人员

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京琢变印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008